

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Arenas Da Cruz, Jessica Paola

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

Presidente

Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO

Secretario

Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

DEDICATORIA

*A mi familia, que podrán ver este
fruto de mi esfuerzo y el de ellos
y ver culminado el trabajo de
Investigación.*

*A la Escuela Profesional de
Contabilidad de la ULADECH
Donde me formé profesionalmente
y vi culminado una de mis metas que
lo llevare siempre como orgullo y a
esta casa superior de estudios mi alma
mater.*

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 82 y una muestra de 82 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto; En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en

día las exigencias del mercado; **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco; En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura

N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa;

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of clothing for women from Yarinacocha district, 2018. The research was descriptive, due to the fact that it only described the main characteristics of the variables under study, a population of 82 and a sample of 82 microenterprises were used to carry out a questionnaire of 36 questions, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding entrepreneurs of micro and small businesses: In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 49% is between 18_29 years old; Table 2 and Figure 2 show that 91% are female; In the table and figure n ° 3 it is observed that 56% have the degree of incomplete University Superior; In the table and figure n ° 4 it is observed that 82% are cohabitants; The table and figure N ° 5 shows that 76% is dedicated to trade; Regarding the characteristics of micro and small enterprises: According to the table and graph N ° 6 it is observed that 76% is dedicated more than 3 years ago; In the table and figure N ° 7 it is observed that 63% affirm that they have at least 1 permanent worker; In the table and figure N ° 8 it is observed that 76% have at least 2 casual workers; In the table and figure N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and figure N ° 10 it is observed that 88% affirm that it is the obtaining of profits; In the table and graph N ° 11 it is observed that 79% affirm the importance in which the company must be found; In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that today the demands of the market; Regarding the Financing of micro and small enterprises: As can be seen in the table and graph No. 13, it can be seen that 76% mentioned having resorted to third-party financing; In the table and figure N ° 14 it is observed that 70% requested it in Banking

Entities while only 30% were in Non-Banking Entities; In the table and figure N ° 15 it is observed that 64% obtained it in the Banking Entities; In the table and figure N ° 16 it is observed that 70% requested it in My Bank; In the table and figure N ° 17 it is observed that 88% makes an annual payment of 18%; According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 76% that were granted the amounts requested; It is observed that in table and figure No. 19 71% requested an approximate amount between s /. 1000_s / .10,000; In the table and figure N ° 20 it is observed that 96% requested it to Short Term; According to the table and figure N ° 21 it is observed that 70% invested in fixed assets; Regarding the training of micro and small enterprises: In the table and figure N ° 22 it is observed that 76% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and figure N ° 23 it is observed that 88% affirm that they had training but in other related subjects; In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% affirm having had some training considering important training; The table and figure N ° 25 show that 63% had at least one training course; In the table and figure N ° 26 it is observed that 94% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and figure N ° 27 it is observed that 96% consider training relevant; In the table and figure N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company; In the table and figure N ° 29 it is observed that 88% mention that they have provided training to their workers; In the table and figure N ° 30 it is observed that 73% affirms that if applied to the need of the company; Regarding the profitability of the micro and small companies: In the table and figure N ° 31 it is observed that 84% affirms that the profitability of the company was improved; In the table and figure N ° 32 it is observed that 88% mention that profitability has improved; In the table and figure N ° 33 it is observed that 61% affirm that profitability was better in the past

year; In the table and figure N ° 34 it is observed that 71% affirm that if it has decreased; In the table and figure N ° 35 it is observed that 79% affirm that the application of technology can benefit the users; In the table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE

	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	19
Planteamiento de la Investigación	19
Enunciado del Problema	20
Objetivos de la Investigación	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
Justificación de la Investigación	21
Marco Teórico Conceptual	22
Antecedentes	22

Internacional	22
Nacional	24
Regional	30
Local	31
Bases Teóricas de la Investigación	32
Teoría del Financiamiento	32
Teoría de la Capacitación	34
Teoría de la Rentabilidad	36
Marco Conceptual	38
Definición del Financiamiento	38
Definición de Capacitación	39
Definición de las micro y pequeñas empresas	39
III. METODOLOGÍA	49
3.1. Diseño de la investigación	49
3.2. Población y muestra	50
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	50
3.4. Técnica e instrumentos	55
3.5. Matriz de consistencia	57
IV. RESULTADOS	62

4.1. Resultados	62
4.2. Análisis de resultados	98
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
Referencias bibliográficas	108
ANEXOS	110
- Carátula	111
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	112
- Declaración Jurada del Artículo Científico	136
- Matriz de Consistencia	137
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	141
- Tabla de Fiabilidad	148
Base de datos de las encuestas	154
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	62
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	63
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	64
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	65
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	66
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	67
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	68
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	69
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	70
Tabla 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	71

Tabla 11	Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	72
Tabla 12	Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	73
Tabla 13	Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	74
Tabla 14	Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	75
Tabla 15	Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	76
Tabla 16	Nombre de la institución financiera	77
Tabla 17	Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	78
Tabla 18	Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	79
Tabla 19	Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	80
Tabla 20	Tiempo del crédito solicitado a las mypes	89
Tabla 21	En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	90
Tabla 22	Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	91
Tabla 23	Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	92
Tabla 24	Recibió capacitación el personal de las mypes	93
Tabla 25	Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	94
Tabla 26	La capacitación es una inversión en las mypes	95
Tabla 27	Es relevante la capacitación en las mypes	96
Tabla 28	Le genera beneficios la capacitación en las mypes	97
Tabla 29	En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	98
Tabla 30	La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	99
Tabla 31	El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	100
Tabla 32	La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	101
Tabla 33	La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	102
Tabla 34	La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	103
Tabla 35	Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	104

Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	105
---	-----

INDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	62
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	63
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	64
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	65
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	66
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	67
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	68
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	69
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	70
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	71
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	72
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	73
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	74
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	75
Figura 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	76
Figura 16 Nombre de la institución financiera	77
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	78
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	79
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	80
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	81
Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	82
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	83
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	84

Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	85
Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	86
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	87
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	88
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	89
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	90
Figura 30 La capacitación enfocada a la necesidad de las mypes	91
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	92
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	93
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	94
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	95
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	96
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	97

I. INTRODUCCIÓN

Si bien es cierto, existieron una serie de tendencias globales o macro tendencias, que se reflejan con mayor intensidad en los países desarrollados y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Al hablar específicamente de América Latina, nuestra región, las micro y pequeñas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas".

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos

es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las

variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de mypes, debido principalmente a: las reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo. La reducción del aparato estatal que llevó consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por sí generaron las reformas económicas. Es ahí donde el sector de las micro y pequeñas empresas contribuyen a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigirse los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas.

Se observa también que, en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las mypes en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación, lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del

acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Las micro y pequeñas empresas en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector de prendas de vestir, hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región Ucayali. Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad .Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio, por ejemplo se desconoce si dichas micro y pequeñas empresas acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, si capacitan a su personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

a) Enunciado del problema:

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

Objetivos de la Investigación

Objetivo general:

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

Objetivos específicos:

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

Justificación de la investigación

Las Micro y pequeñas empresas a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos y hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo de nuestra región

Ucayali y a nivel nacional. El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización, tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

El estudio es importante porque nos permitió conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, nos permitió conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justificó porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Según Flores (2008), en su trabajo de investigación sobre: las micro y pequeñas empresas en España, establece que a nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto. La pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de su país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales; así en la Europa antigua

tienen su inicio en las micro y pequeñas empresas. Así por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

Por otro lado Sarmiento (2006), en su trabajo de investigación sobre: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona-España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los

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

En ese mismo sentido es preciso mencionar a Vizcarra (2009), en su trabajo de investigación: impacto de la capacitación para las Mypes del mundo en Santo Domingo de la República Dominicana. Nos dice que la capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo. La pequeña y micro empresa que lo adopte generará un valor agregado Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio, y por último con respecto a la gestión de calidad.

Antecedentes Nacionales

En ese sentido Prado (2010), en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”, donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor.

Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

En ese contexto Lezama (2010), en su estudio a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (1) El promedio de edad

de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas fue de 46 años. (2) El 58% de los representantes legales encuestados es del sexo masculino. 3) El 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria. (4) En el período de estudio el 81% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros. (5) El 81% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; el 10% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; y 8% no precisan. (6) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Credi Chavin y la Caja Municipal del Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual. (7) El 96% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos en activos fijos, respectivamente, y el 4% no precisa. (8) El 100% dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. (9) El 50% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. (10) El 100% de los gerentes y/o administradores de las micro y pequeñas empresas en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (11) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. (12) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (13) El 13% de las Micro y pequeñas empresas

encuestadas tienen un trabajador, el 46% tienen 2 trabajadores, y el 23% tienen 3 y más trabajadores, respectivamente. (14) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. (15) El 62.5% dijeron que la capacitación es una inversión; para el 37.5% dijeron que no es una inversión. 16) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante.

Por su parte, Vásquez (2007), en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: (a) De los representantes legales el 54 % fueron del sexo masculino. (b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. (c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. (d) Podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. (e) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. (f) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. (g) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. (h) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%. Sólo el 38% de las

mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. (i) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. (j) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. (k) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. (o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

Cabe mencionar que Infante (2005), que la evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Por otro lado Escobar (2009), en un sector de gran importancia en el proceso de expansión y crecimiento de las MYPE es el sector cuero y calzado, para ello es vital remitirnos a Trujillo. El proceso de constitución de esta agrupación industrial tiene sus orígenes en las migraciones de la década del 60 que se convierten en masivas en la década del 70, época en que se aplica la reforma agraria. La mayor parte de los pequeños empresarios proviene del departamento de Cajamarca, uno de los más poblados y pobres del país, dedicado a la agricultura y especialmente a la ganadería. Por lo que se constata un vínculo directo con las fuentes de la principal materia prima: el cuero. Es así como se inicia el crecimiento de este segmento empresarial denominado micro y pequeña empresa, pero no se puede hablar de MYPE si no se menciona el aporte de otras zonas y sectores que contribuyeron en la generación de esta masa empresarial, nos referimos al Parque Industrial de Villa El Salvador, a Las Malvinas, Tacora, Polvos Azules, La Asociaciones de comerciantes de calzado de Caquetá, Conglomerado de reparación y servicios electrónicos de Paruro, etc. y las muchas asociaciones que se formaron también en el interior del país.

Por su parte el especialista de la pequeña empresa, Villarán (2006) en su trabajo para el Seminario de "*Microempresas y Medio Ambiente*", señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes.

Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Por lo que podemos decir que definitivamente diversos criterios para caracterizar a la micro y pequeña empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites. Y considerando una textual interpretación de acuerdo a ley, el micro y pequeña empresa incluye el autoempleo o trabajadores independientes.

Antecedentes Regionales

Según Taricuarima (2016), la investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 45 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios. De las Mypes encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años. El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo

femenino. El 33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa. El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes. Respecto a las características de las Mypes: El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador. El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Respecto al financiamiento: El 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio.

Antecedentes Locales

Finalmente Mideiros (2011), en su trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010”, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010?, Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro farmacia del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. En conclusión, las

Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98.4% son Mypes; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios.

Modigliani & Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios

Proposición I: 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. (Brealey y Myers,1993).

Proposición II: 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. (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III: 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. (Fernández, 2003) 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 24 menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011).

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero

Una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Mypes.

La formalidad de una Mypes. facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

Teorías de la Capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

La teoría del capital humano

Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, ya que finalmente, son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta.

Capacitación y asistencia técnica

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

Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

Beneficios de una excelente capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

- El crecimiento del personal.
- El aumento de la productividad.
- El mejoramiento del clima de trabajo.

- La actitud de colaboración generada.
- La disminución de riesgos de trabajo.
- La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones.
- La implantación de los programas a todos los niveles.

Teoría de la rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran.

La rentabilidad en las empresas

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta

rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

La rentabilidad económica y financiera en la empresa

La rentabilidad es un concepto financiero de gran importancia que mide la relación entre los beneficios obtenidos de una inversión y los recursos utilizados para obtener dicho beneficio.

En función del nivel de beneficio escogido y de la inversión tendremos diferentes definiciones de rentabilidad, siendo las más importantes:

- Rentabilidad Económica
- Rentabilidad Financiera
- Rentabilidad económica (RE)

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) se obtiene la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

$$RE = \text{BENEFICIO ECONÓMICO} / \text{ACTIVO}$$

Rentabilidad financiera (RF)

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

RF= BENEFICIO ECONÓMICO-INTERESES DEUDAS/RECURSOS PROPIOS

Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

Marco Conceptual

Definición del Financiamiento

Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. (Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

Definición de la Capacitación

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Definición de las micro y pequeñas empresas

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.

• **Definición** : La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

• **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas

empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

- **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.
- **Lineamientos:** La acción del Estado en materia de promoción de las micro y pequeñas empresas se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:
 - Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
 - Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre

unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.
- **Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y pequeña empresa (CODEMYPE):** Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por: (a) Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (b) Un representante del Ministerio de la Producción. (c) Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas. (d) Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (e) Un representante del Ministerio de Agricultura. (f) Un representante del Consejo Nacional de Competitividad. (g) Un representante de COFIDE. (h) Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE. Un representante de los Consumidores. (j) Un representante de las Universidades. (k) Dos representantes de los Gobiernos Regionales. (l) Dos representantes de los Gobiernos Locales. (m) Cinco representantes de los Gremios de las MYPE.

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE. El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

- **Funciones de la CODEMYPE:** Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley: (a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local. (c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local. (d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas. (e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones. (f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos. (g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva. (h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de

información estadística sobre la MYPE.

- **Los Consejos Regionales:** Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.
- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.
- **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:** Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven

el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

• **Acceso al Financiamiento:** El Estado promueve el acceso de las micro y empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las micro y pequeñas empresas y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

• **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:** El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965. El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

• **Licencias y permisos Municipales:** La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento

provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Así, mismo vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanada, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva. Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

Finalmente solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen

Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

- **Régimen Laboral Especial:** Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en él, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este. El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario. Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

- **Permanencia en el régimen laboral especial :** Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene mas de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.

- **Remuneración:** Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen

derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.

- **Jornada y horario de trabajo:** En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya. En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara la sobre tasa del 35%.
- **El descanso semanal obligatorio:** El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.
- **El descanso vacacional:** El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.
- **El despido injustificado:** El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
- **El seguro social de salud:** Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de

la Seguridad Social en Salud.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 82 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 82 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No

y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”	empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí 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 prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí 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. Sí No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí 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 prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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: Sí No

Variable	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
Complementaria	conceptual	Indicadores	
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable	Definición	Definición	Escala de medición
Complementaria	conceptual	operacional:	
		Indicadores	

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

- **Matriz de Consistencia**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir	GENERAL Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”. ESPECÍFICOS Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	Tipo de investigación: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Instrumento: Cuestionario

<p>rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018”</p>	<p>del distrito de Yarínacocha, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón: Un año Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

			Entidad a la que solicito el crédito	Especificar el monto. Nominal:
			Entidad que le otorgo el crédito	Bancaria No bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Crédito oportuno	Cuantitativa:
			Crédito inoportuno	Especificar
			Monto del crédito:	Nominal: Si
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si

6.9 Principios éticos

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 la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **Respeto por las personas:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros.
- **Beneficiencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación.
- **Justicia:** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

Para la presentación de los resultados, éstos se agruparon de acuerdo a los objetivos específicos planteados:

1) Tabla N°1

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	40	49%
30-44 años	30	37%
45-64 años	10	12%
Más de 65 años	2	2%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°1

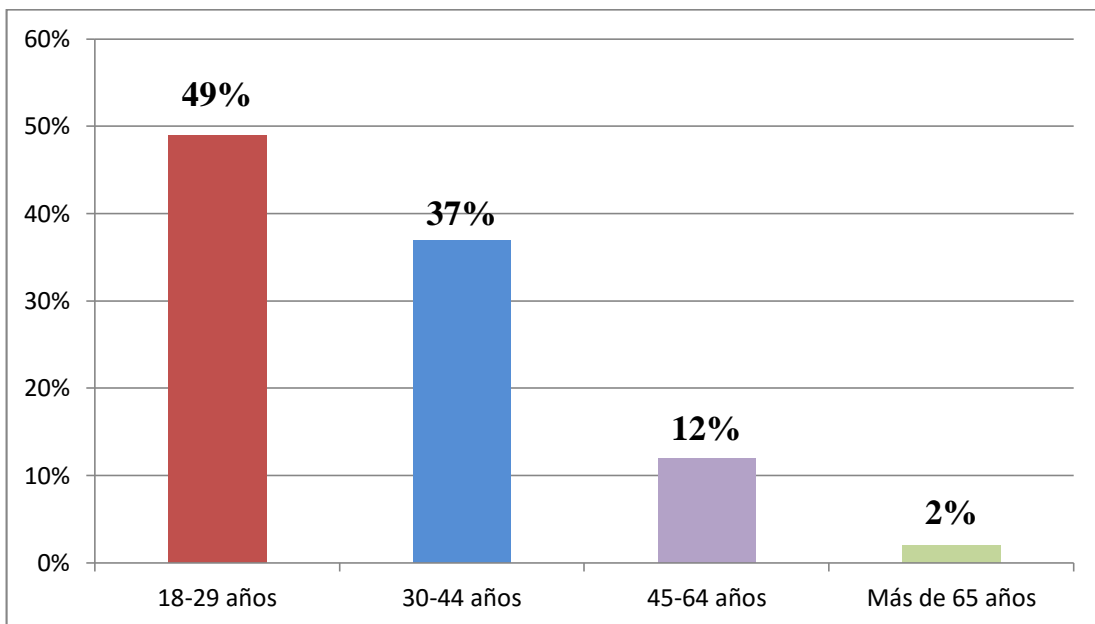


Figura 1. Edad de los representantes legales de las mypes

En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años, el 37% tiene entre 30_44 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años.

2) Tabla N°2

Sexo de los representantes legales de las MYPES-2

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	9%
Femenino	75	91%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Grafico N°2

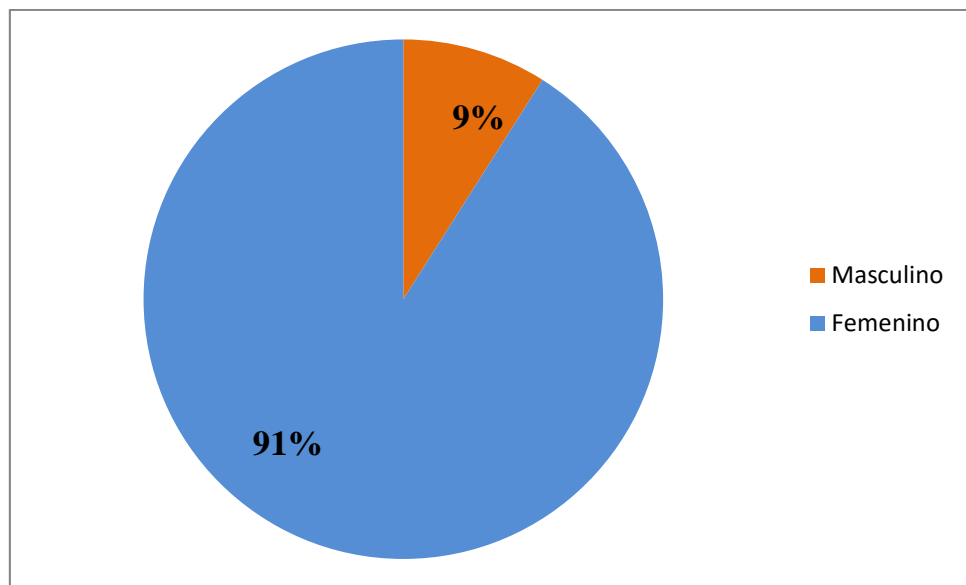


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino mientras que solo el 9% son masculino.

3) Tabla N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES-3

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	20	24%
Secundaria incompleta	3	4%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	46	56%
Superior no universitario completa	12	15%
Superior no universitario incompleta	1	1%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Grafico N°3

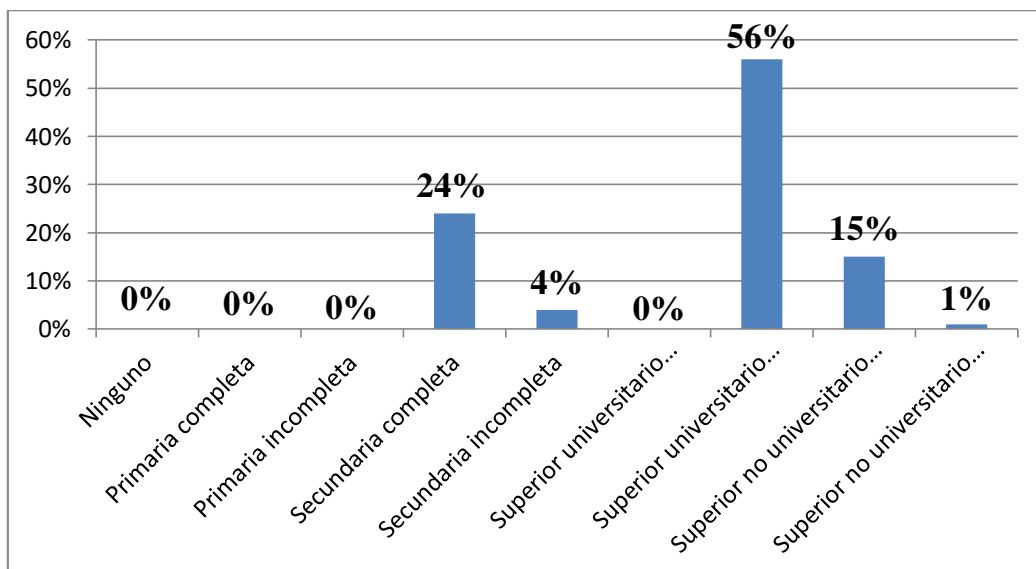


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes

En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 24% tiene Secundaria completa, el 15% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.

4) Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	6%
Casado	10	12%
Conviviente	67	82%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°4

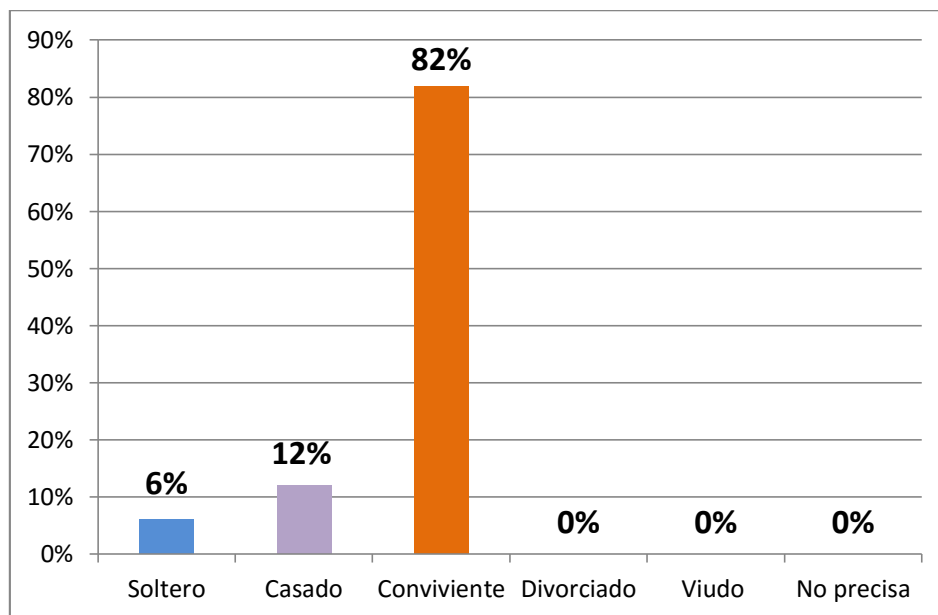


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes, el 12% son casados y solo el 6% son solteros.

5) Tabla N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	24%
Comerciante	62	76%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°5

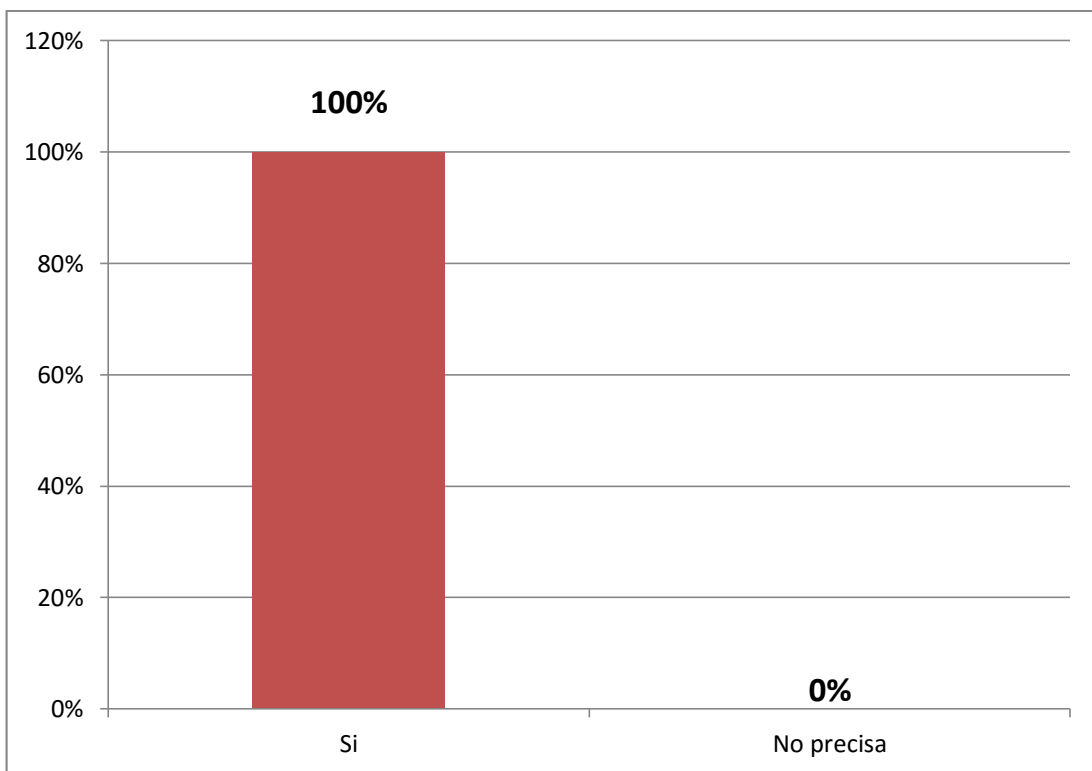


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio mientras que solo el 24% no precisa.

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

6) Tabla N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	10	12%
03 años	10	12%
Más de 03 años	62	76%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°6

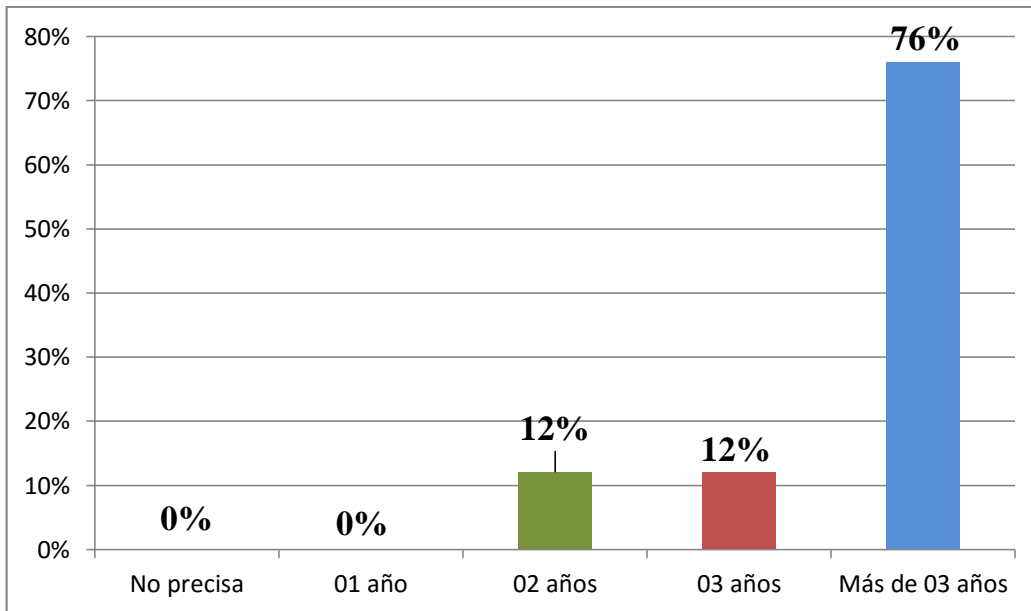


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace mas de 3 años, mientras que solo el 12% oscila entre 2 y 3 años.

7) Tabla N°7

Número de trabajadores permanentes de las mypes

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	52	63%
2 Trabajadores	20	24%
3 Trabajadores	10	12%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°7

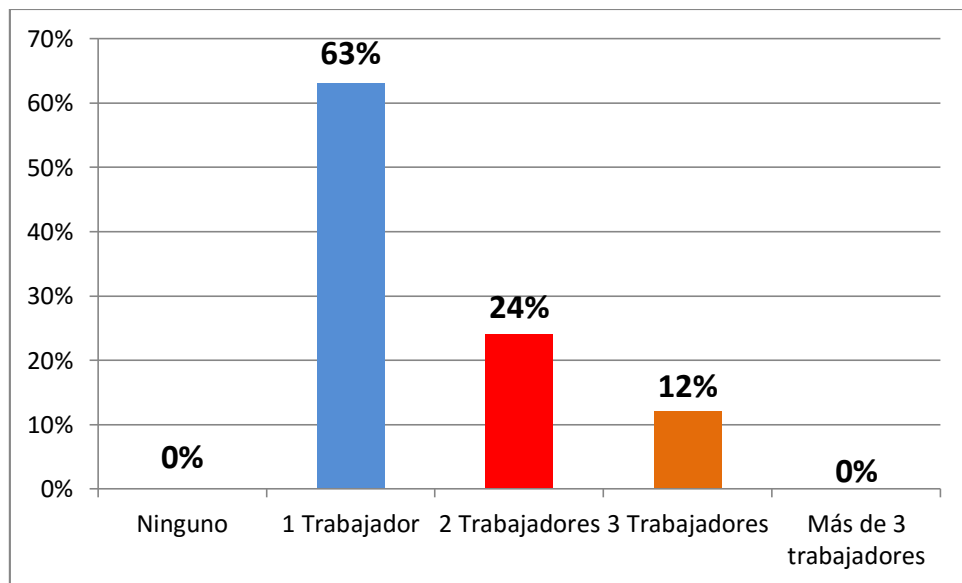


Figura 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.

En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 24% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 12% cuenta con 3 trabajadores.

8) Tabla N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	15	18%
2 Trabajadores	62	76%
3 Trabajadores	5	6%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N°8

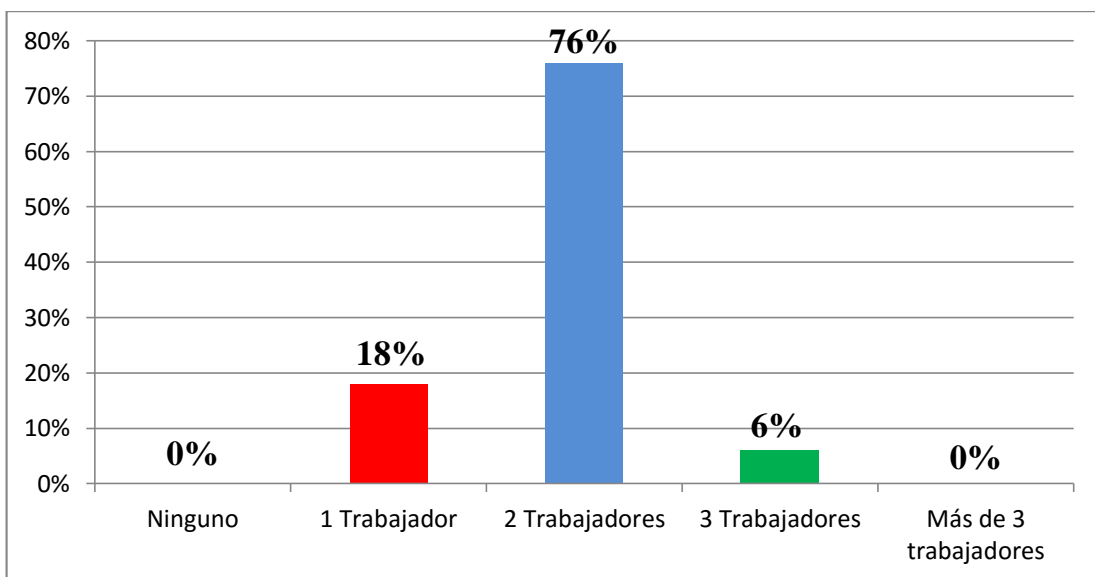


Figura 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes

En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 18% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 6% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.

9) Tabla N° 9

Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	82	100%
Informal	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N°

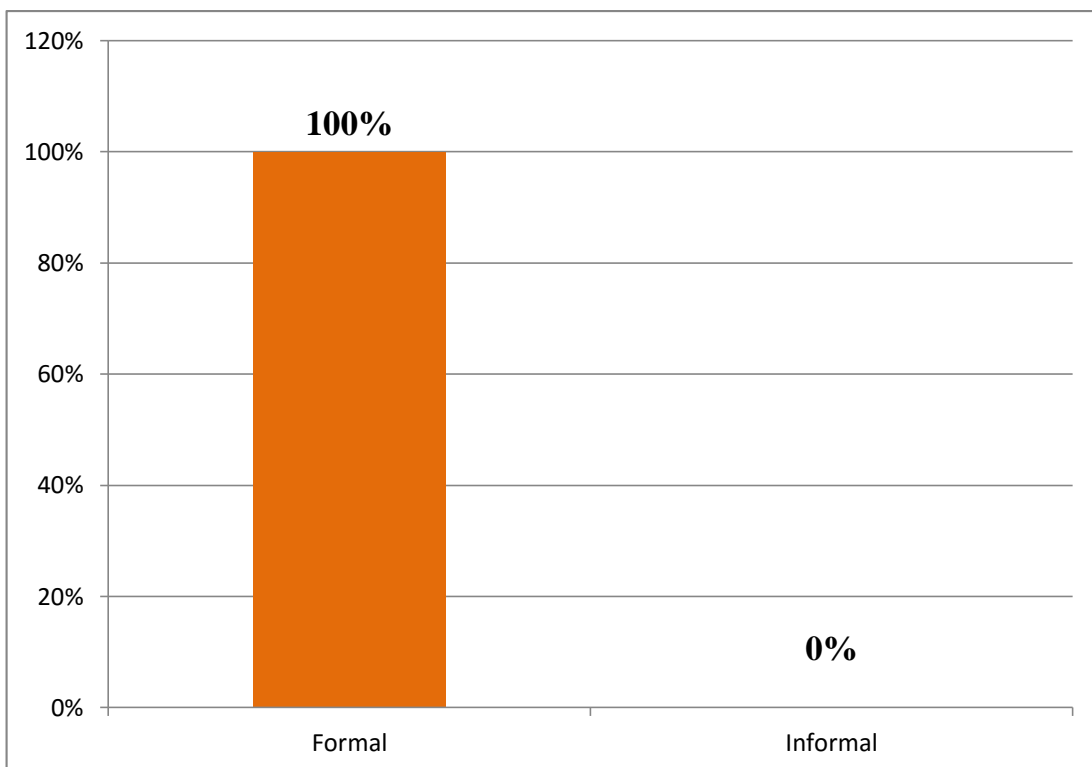


Figura 9. Formalidad de las mypes.

En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

10) Tabla N°10

Motivos de formación de las Mypes

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	12%
Obtención de ganancias	72	88%
Subsistencia	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Grafico N°10

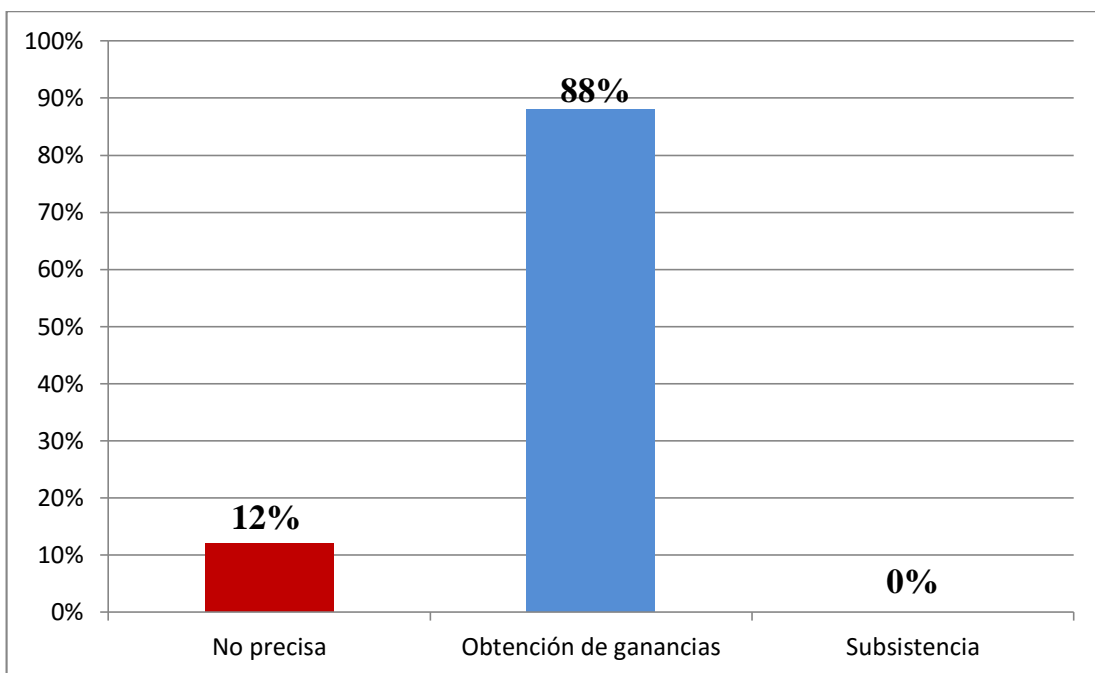


Figura 10. Motivos de formación de las mypes

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.

11) Tabla N° 11

Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si	65	79%
No precisa	17	21%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfica N°11

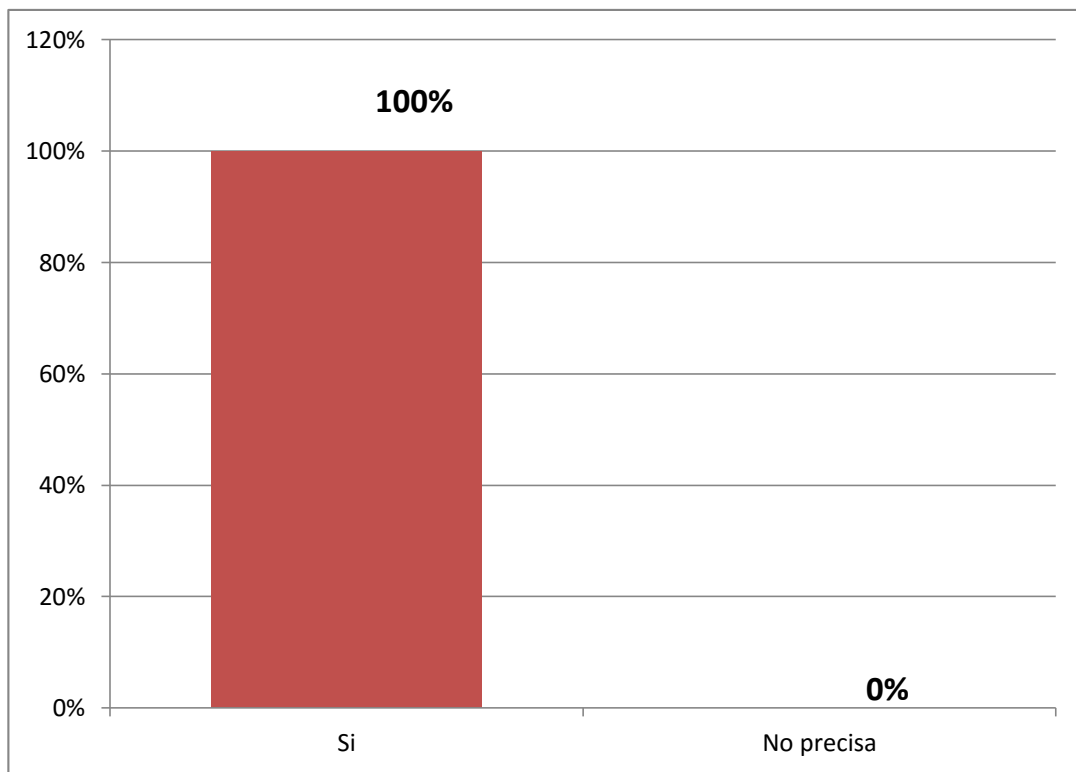


Figura 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 21% considera no tan importante la ubicación.

12) Tabla N° 12

Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	100%
No precisa	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfica N°12

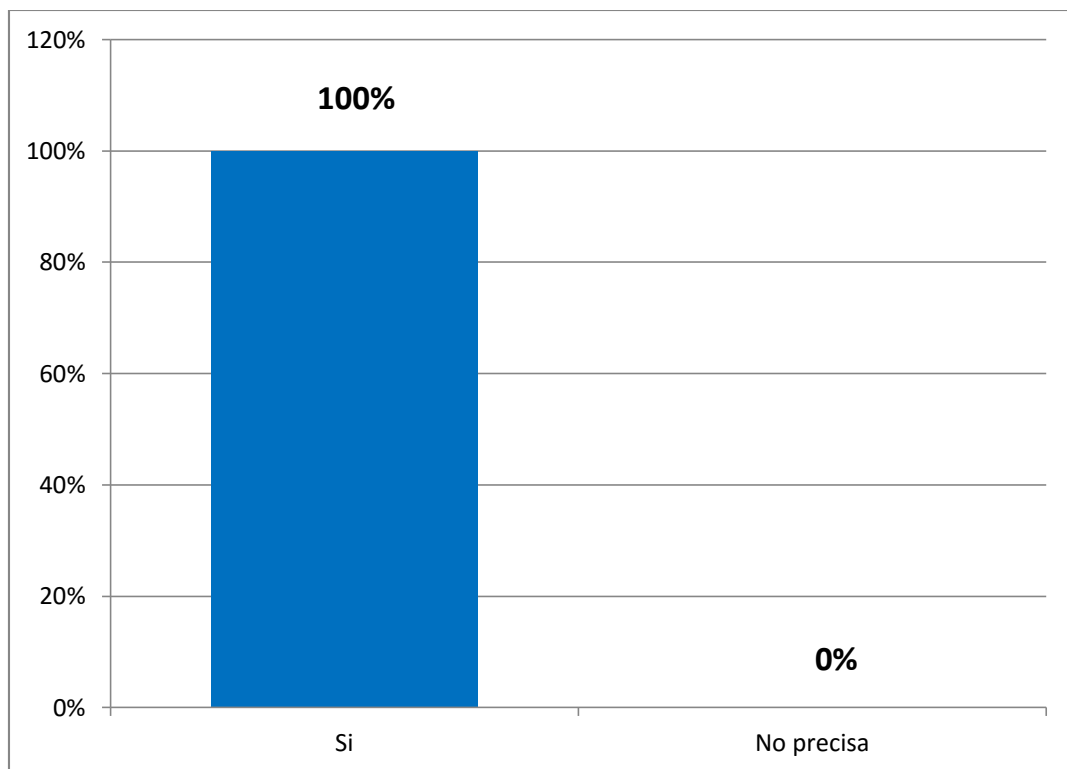


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

13) Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	20	24%
Financiamiento de terceros	62	76%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Grafico N°13

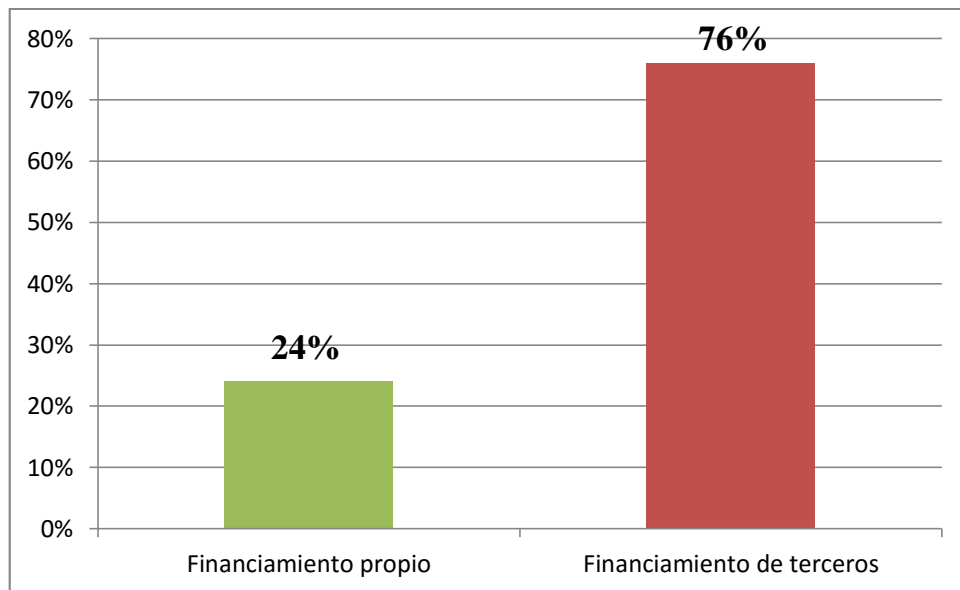


Figura 13. Como financia su actividad productiva

Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 24% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.

14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	57	70%
Entidades no bancarias	25	30%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N°14

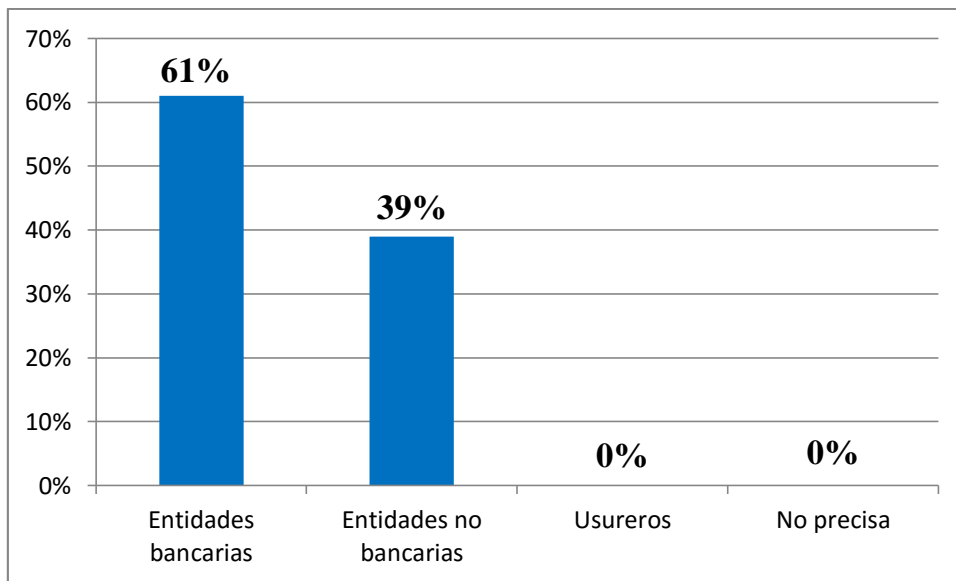


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.

15) Tabla N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	50	61%
Entidades no bancarias	32	39%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N°15

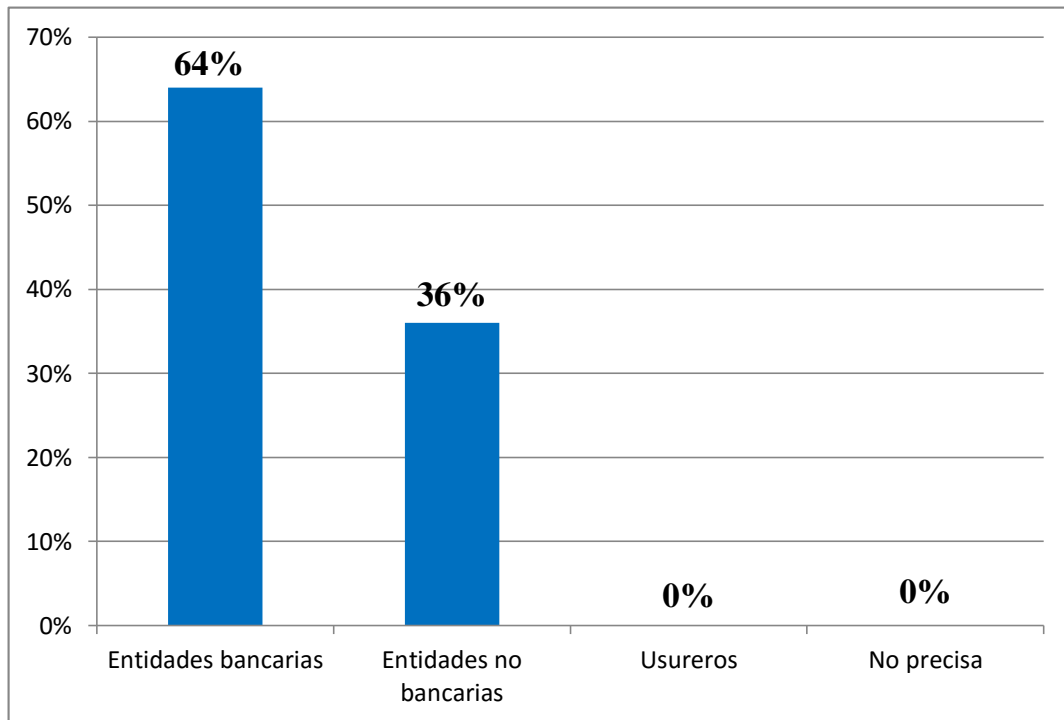


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.

16) Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	10	12%
Caja Huancayo	15	18%
Mi Banco	57	70%
Caja Maynas	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 16

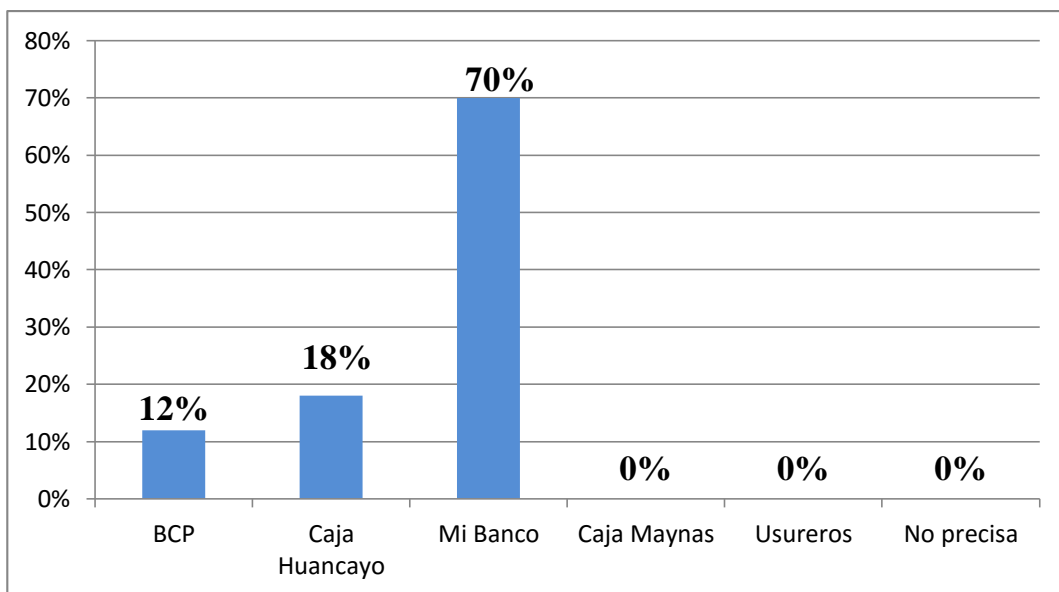


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco, el 18% en Caja Huancayo y solo el 12% en el BCP.

17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
18% Mensual	72	88%
30% Mensual	0	0%
No precisa	10	12%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Grafico N° 17

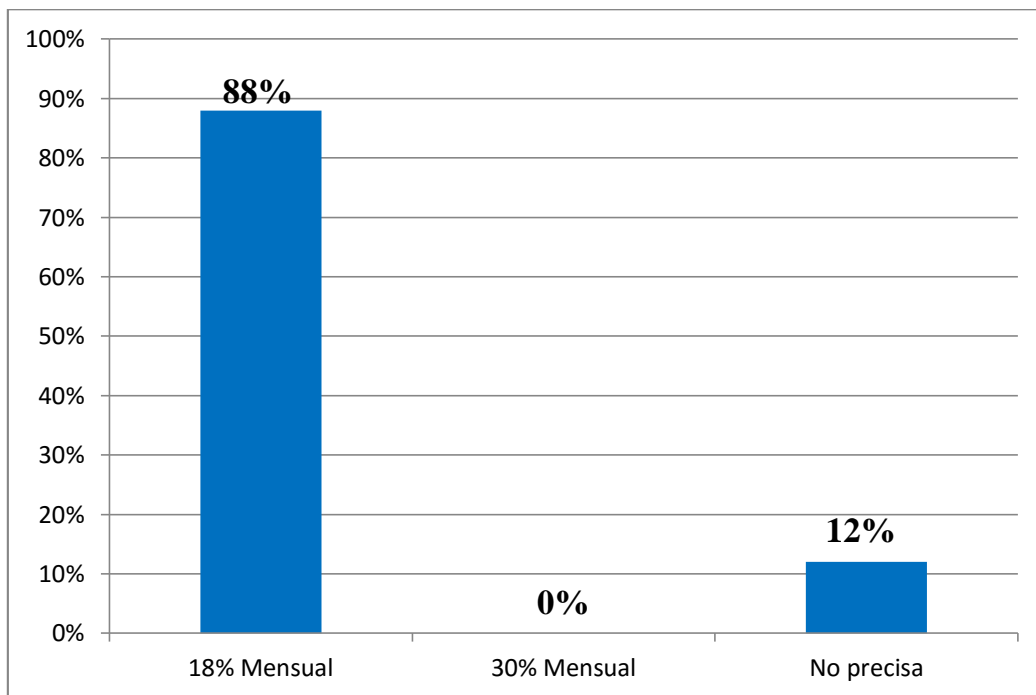


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.

18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	62	76%
No	20	24%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N°18

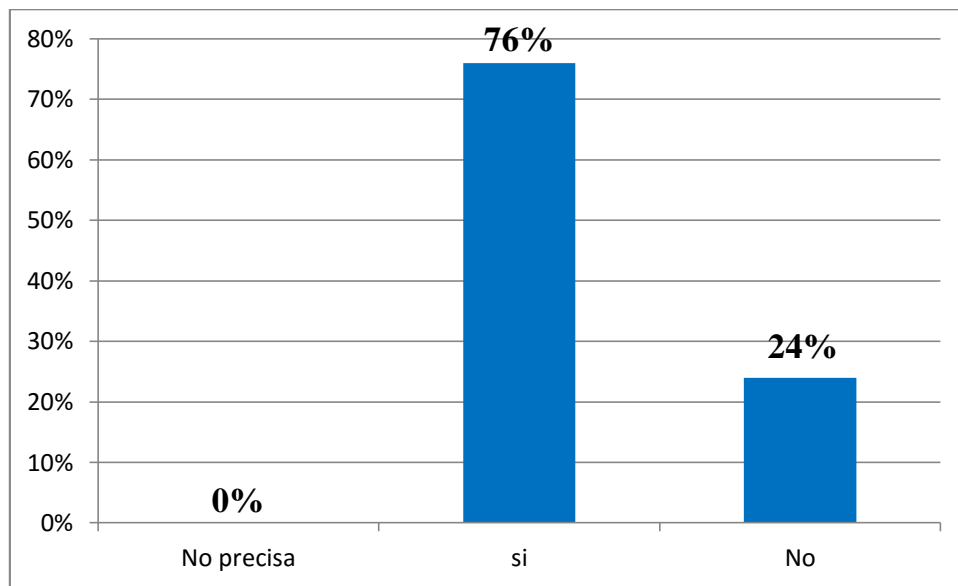


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 24% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

19) Tabla N° 19

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	12%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	58	71%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	10	12%
Más de S/.30,000.00	4	5%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mype en estudio.

Grafico N° 19

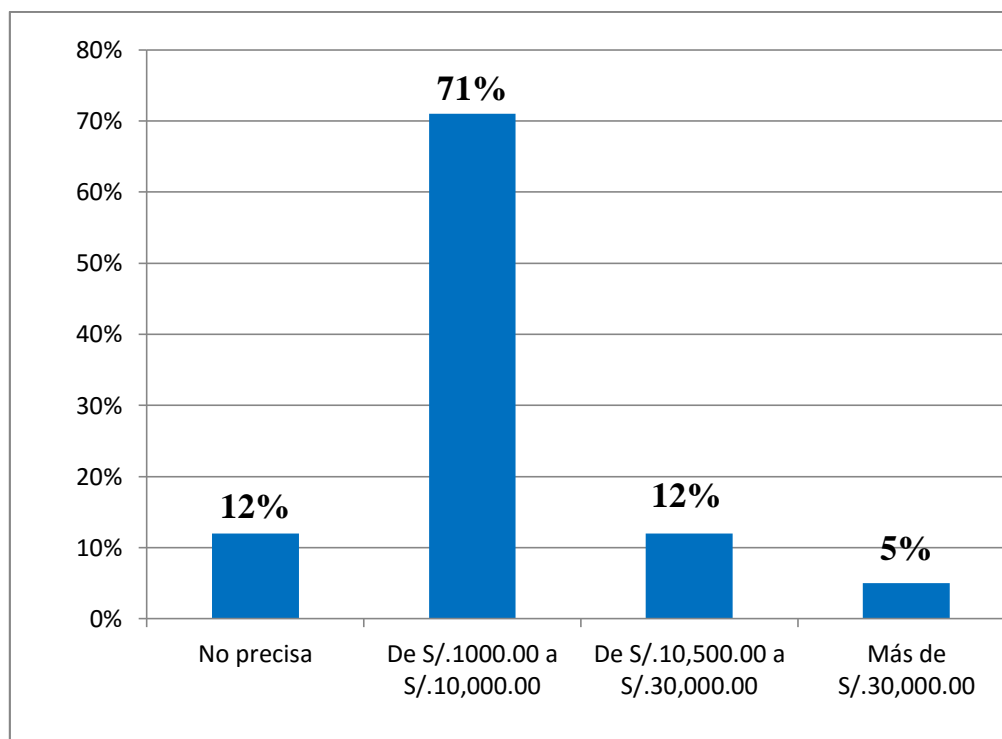


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, el 12% solicitó entre s/.10.500_s/.30.000 así mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 5% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.

20) Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	79	96%
Largo Plazo	3	4%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N°20

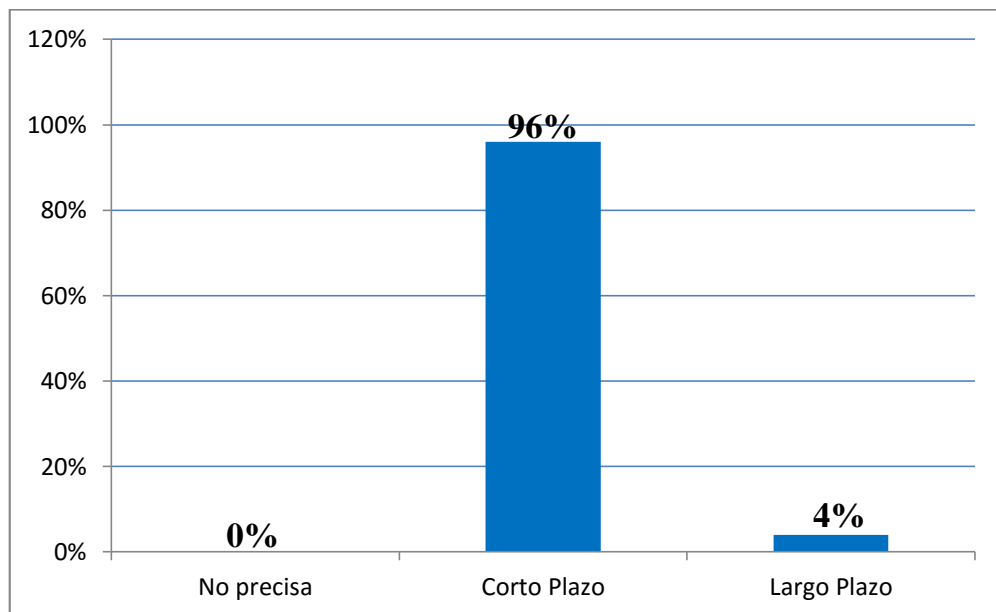


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 4% lo realizo a largo Plazo.

21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	25	30%
Activos fijos	57	70%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Grafico N° 21

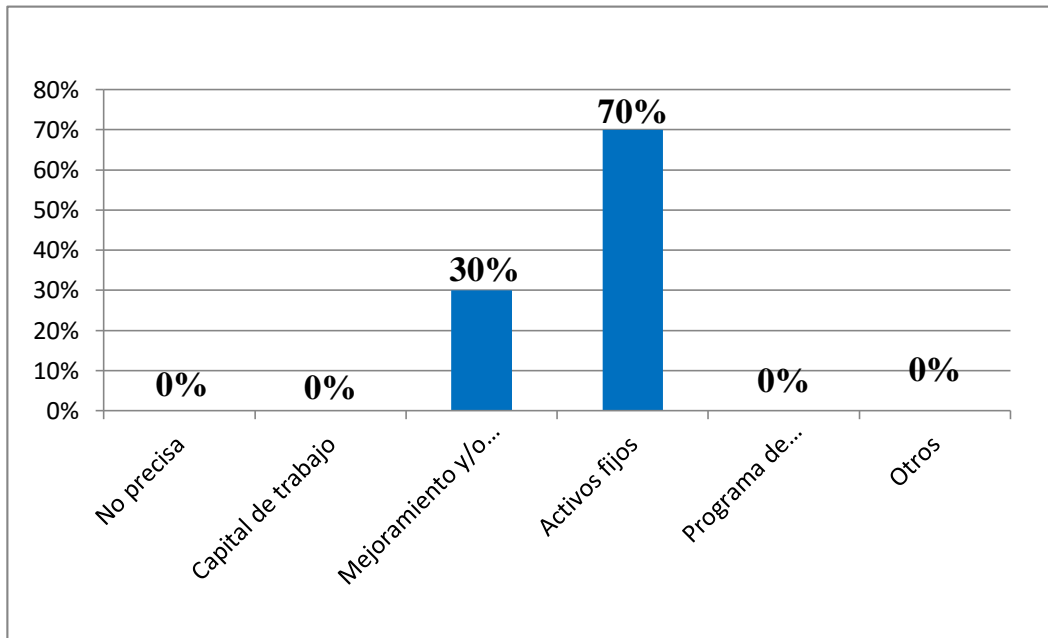


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

22) Tabla N°22

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	62	76%
No	20	24%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 22

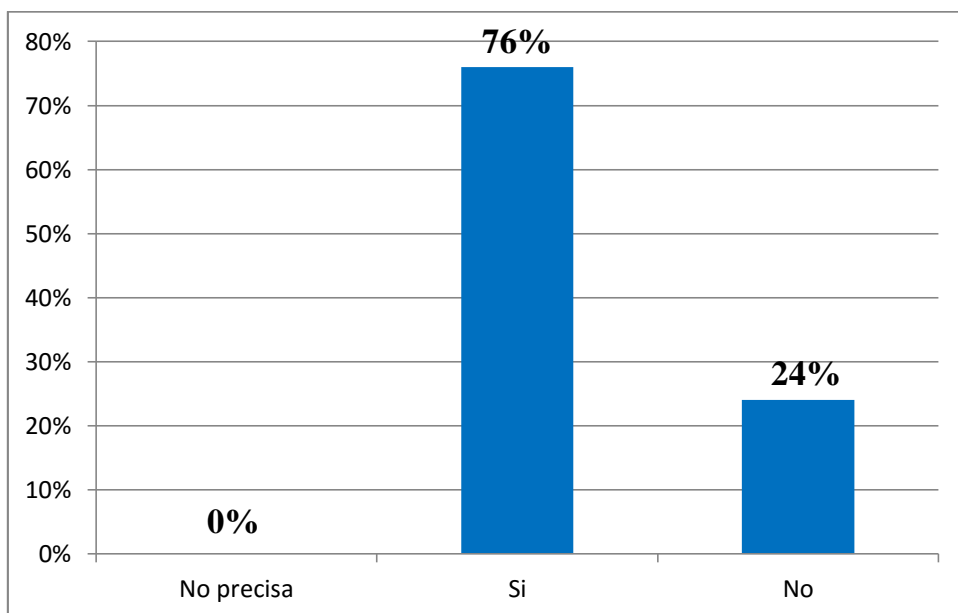


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.

23) Tabla N° 23

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	10	12%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	72	88%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N°23

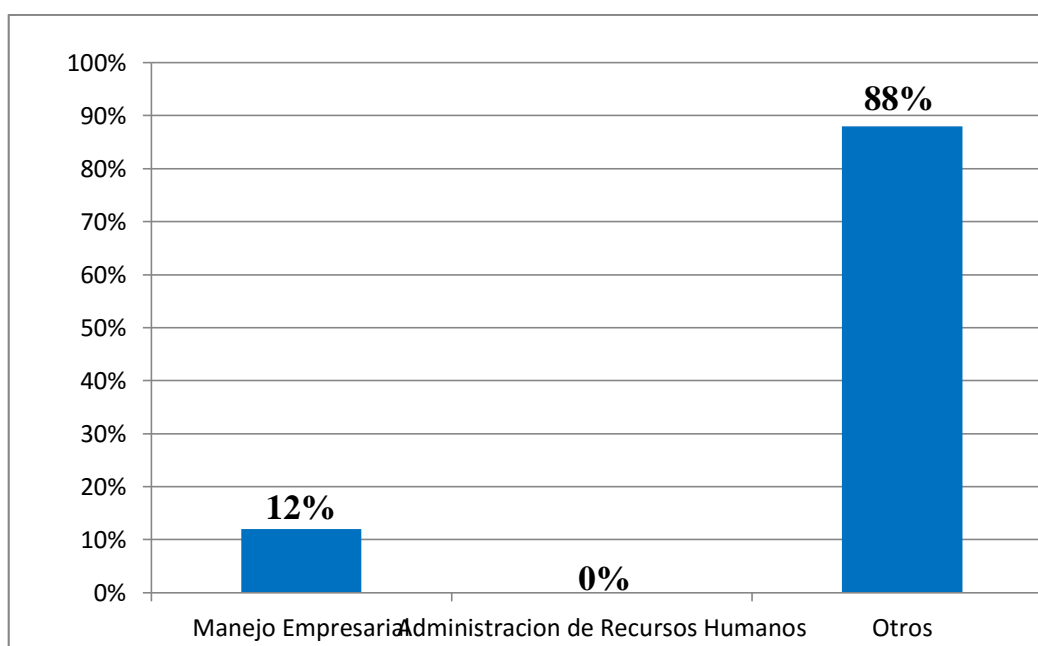


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizó en manejo empresarial.

24) Tabla N° 24

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	100%
No	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N°24

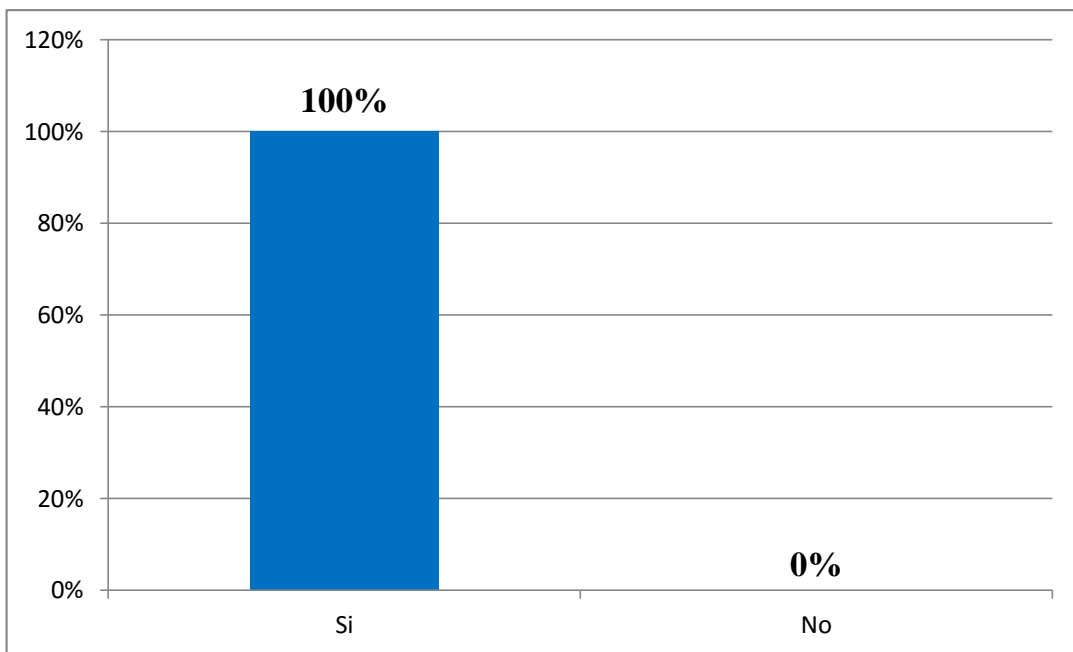


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

25) Tabla N° 25

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los último año

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	52	63%
2 veces	21	26%
3 veces	9	11%
Más de 3 vez	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N° 25

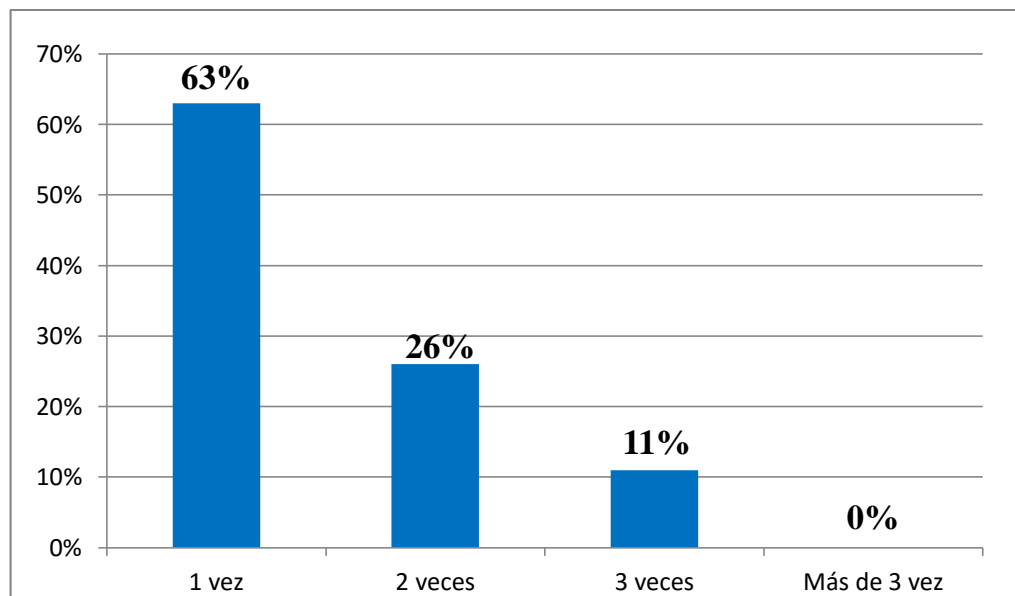


Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 26% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 11% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

26) Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	77	94%
No	5	6%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 26

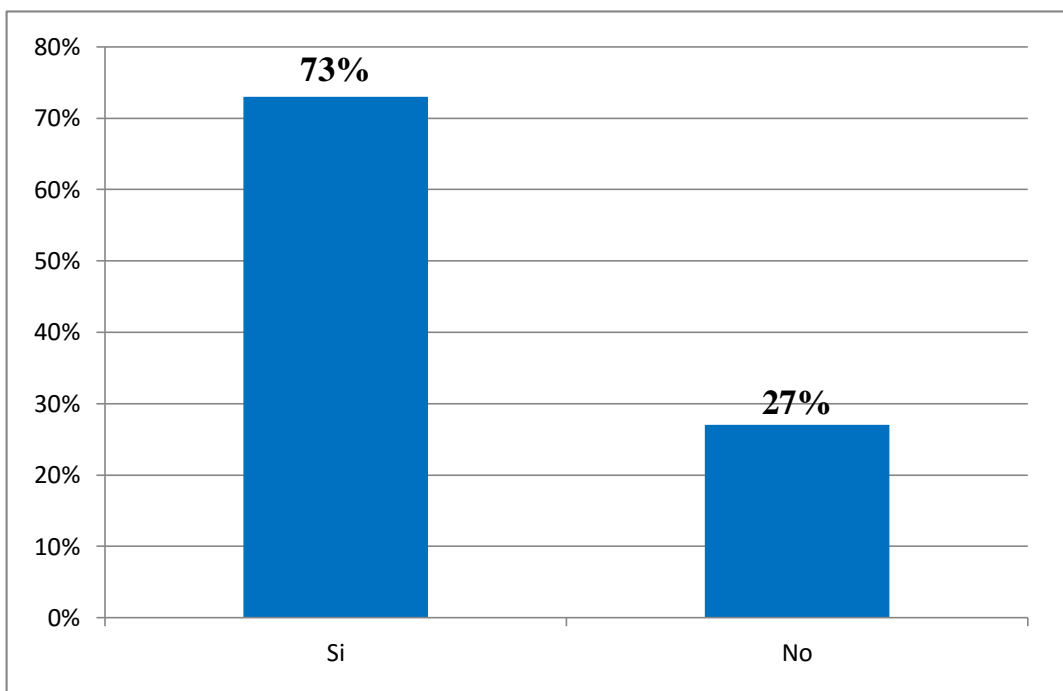


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 6% no lo considera indispensable.

27) Tabla N° 27

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	79	96%
No	3	4%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N°27

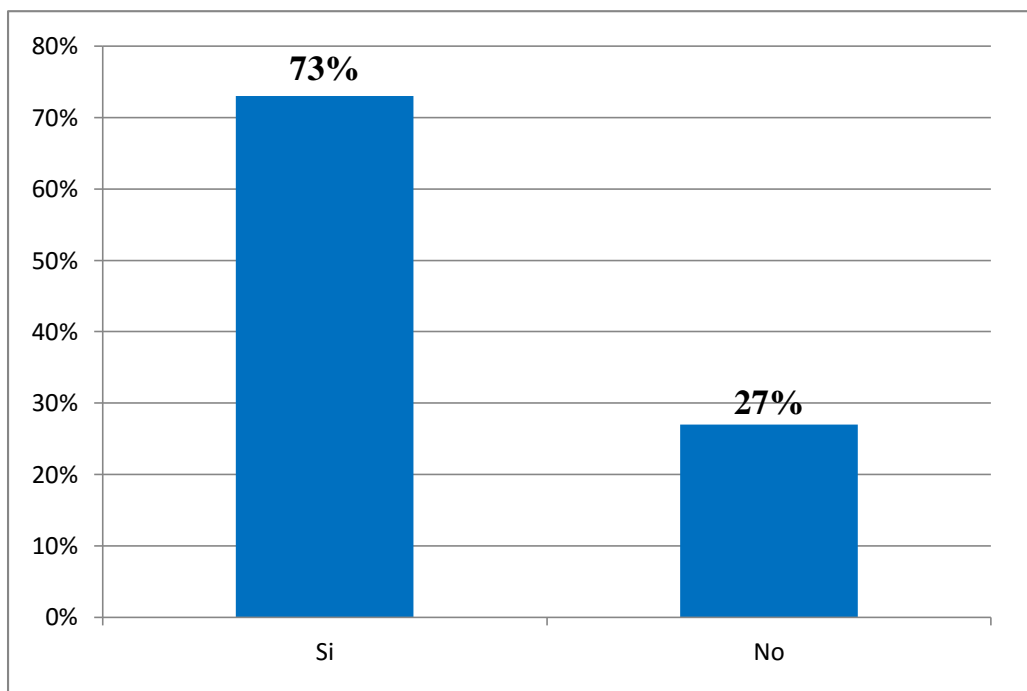


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación mientras que solo el 4% no lo considera de esa forma.

28) Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	100%
No	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfica N° 28

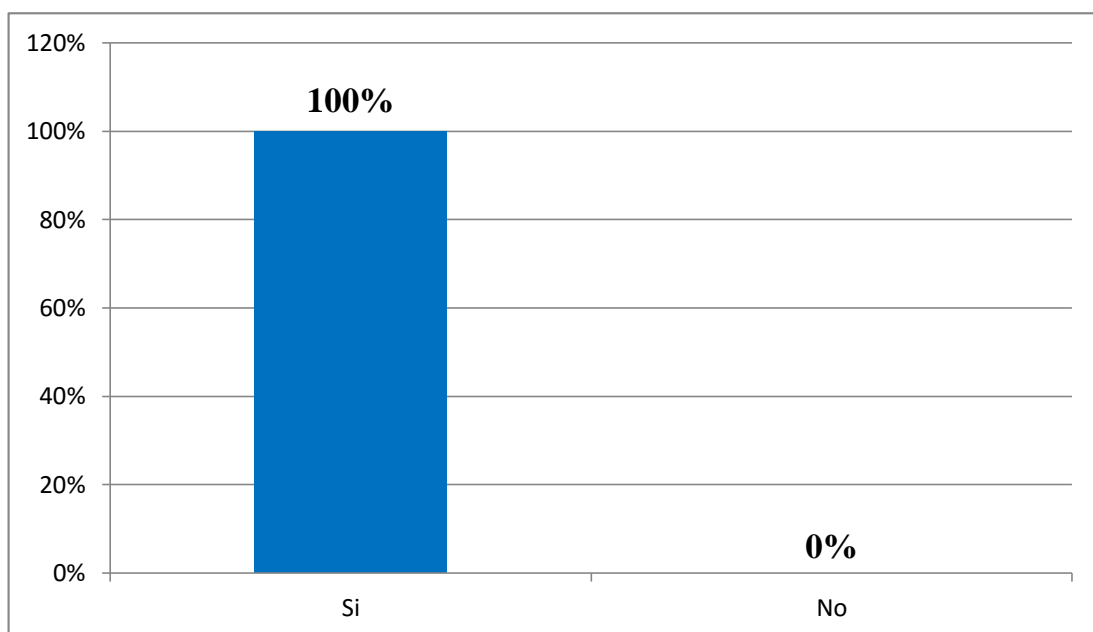


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

29) Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	70	85%
No	12	15%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfica N° 29

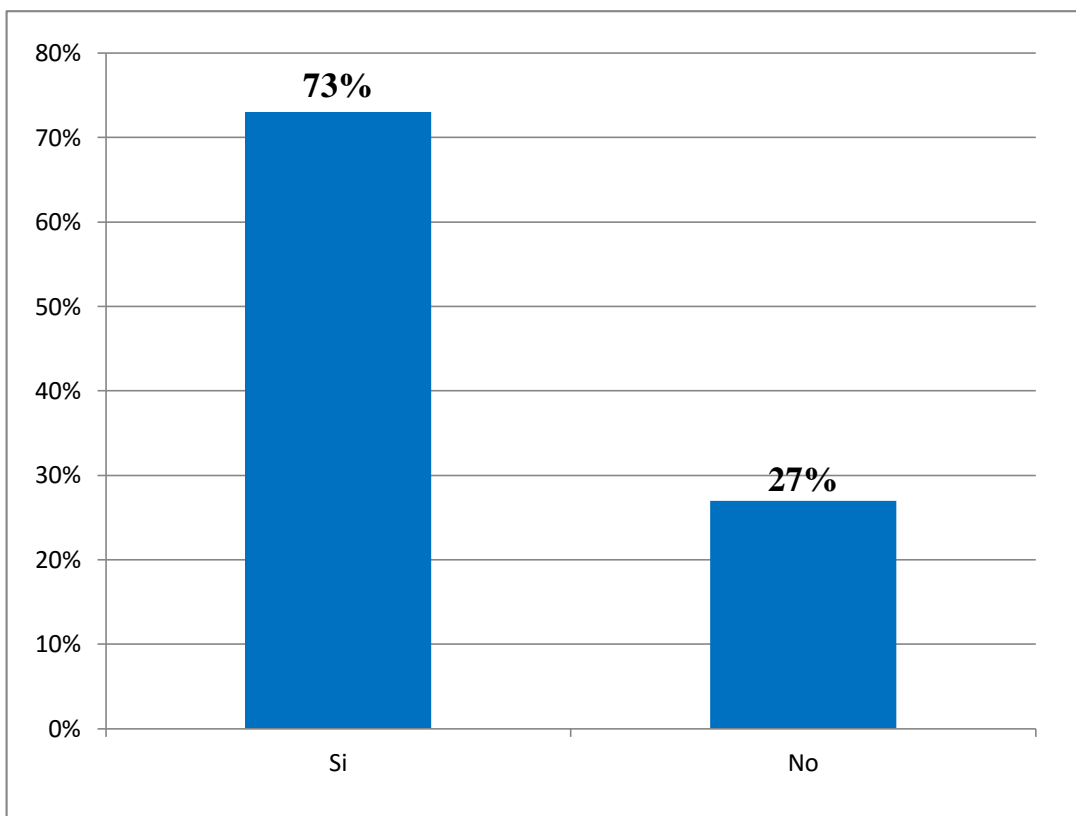


Figura 29. Ha brindado capacitación en el presente año.

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 15% afirma no haberlo programado durante el presente año.

30) Tabla N° 30

Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	73%
No	22	27%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfica N° 30

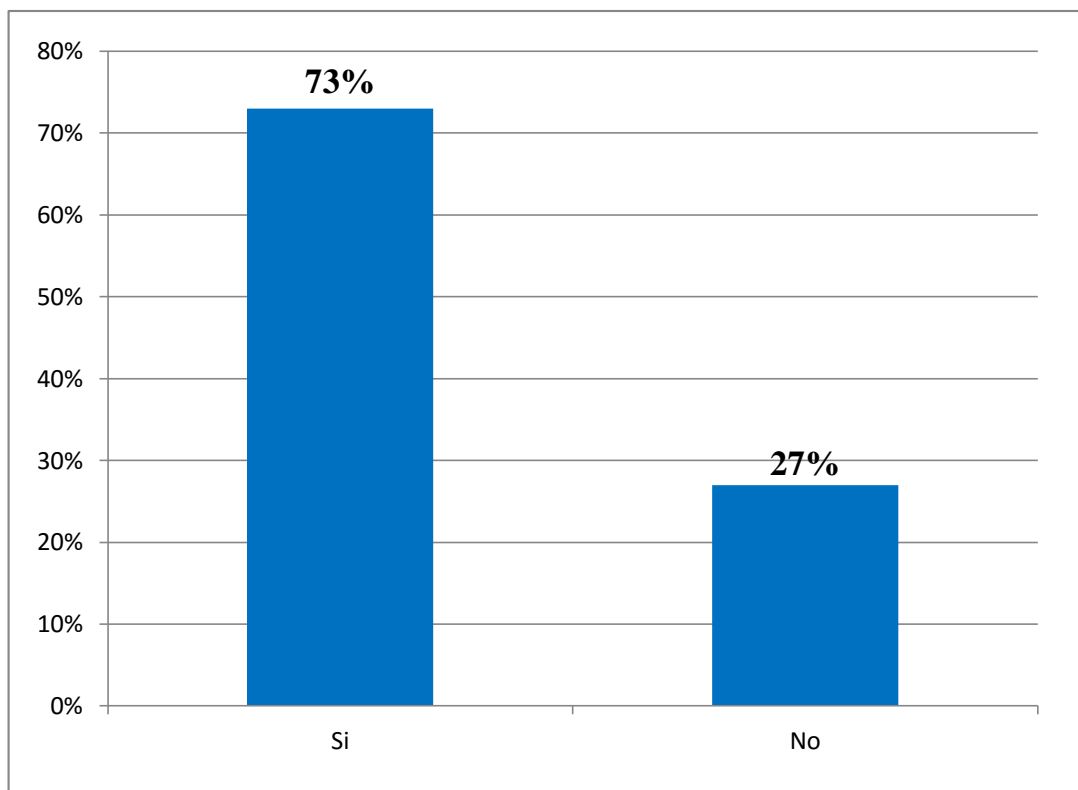


Figura 30. *Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.*

En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 27% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

31) Tabla N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	69	84%
No	13	16%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N°31

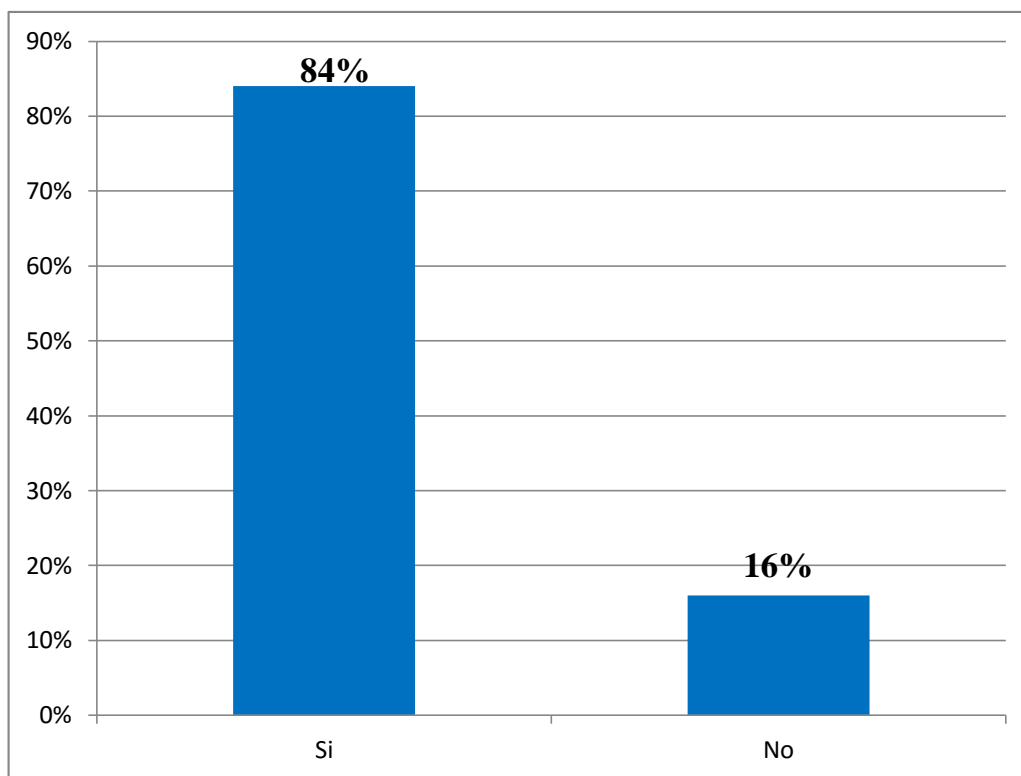


Figura 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.

32) Tabla N°32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	72	88%
No	10	12%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico N°32

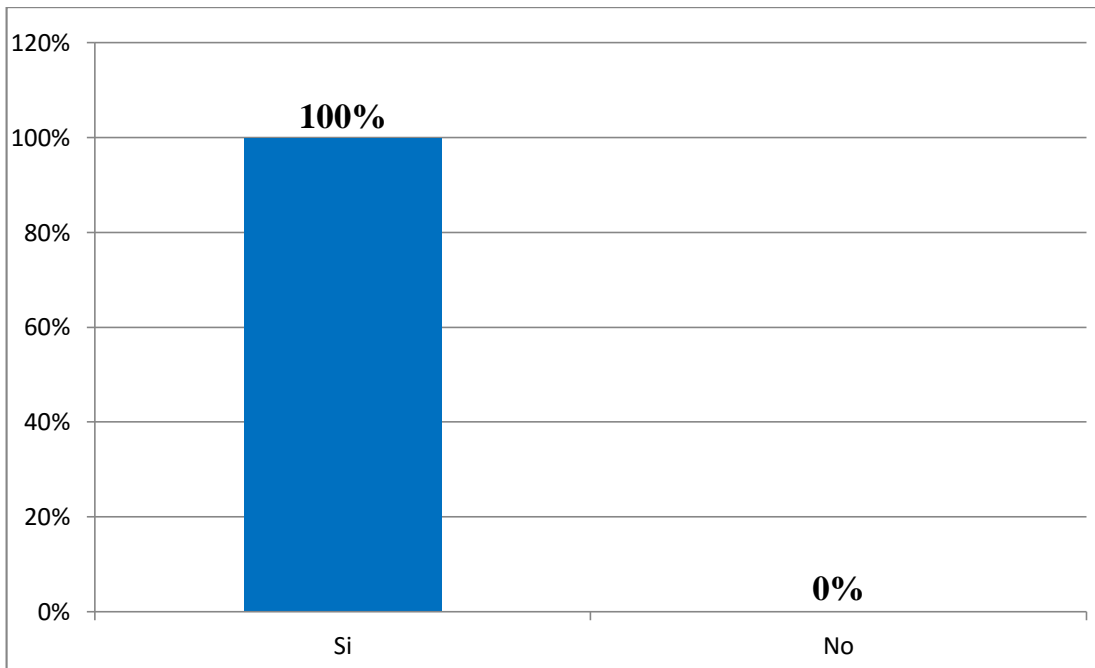


Figura 32. La capacitación mejoro la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.

33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	61%
No	32	39%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 33

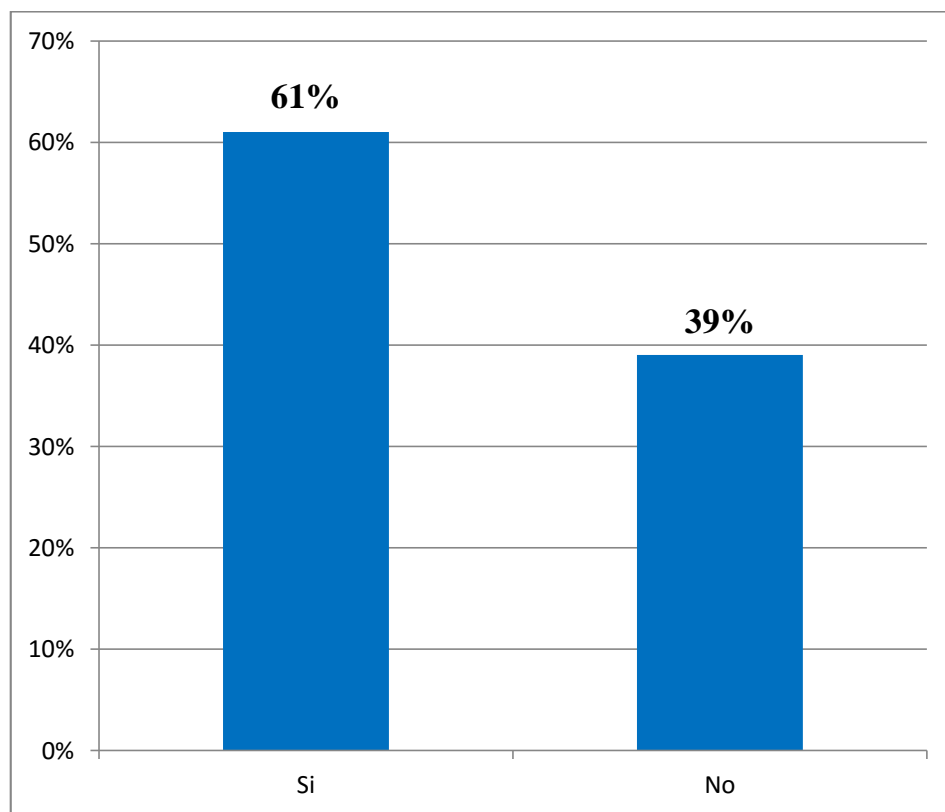


Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 39% menciona que no lo fue.

34) Tabla N° 34

Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	58	71%
No	24	29%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfica N° 34

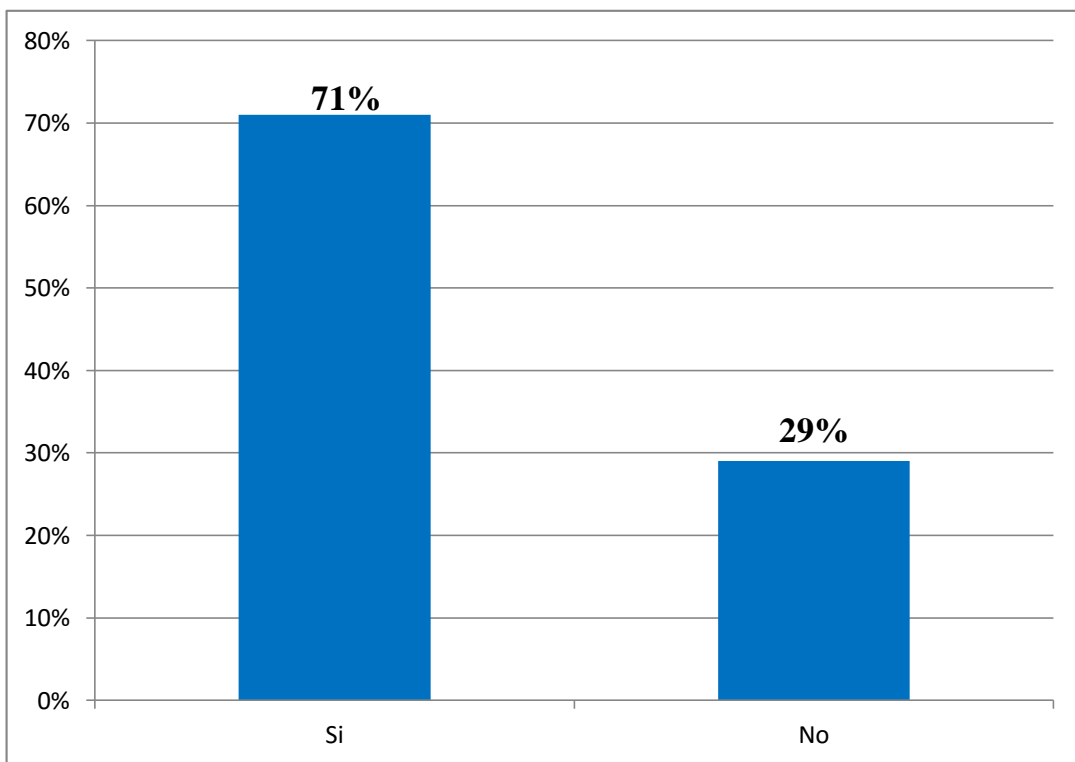


Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que no si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

35) Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	65	79%
No	17	21%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfica N°35

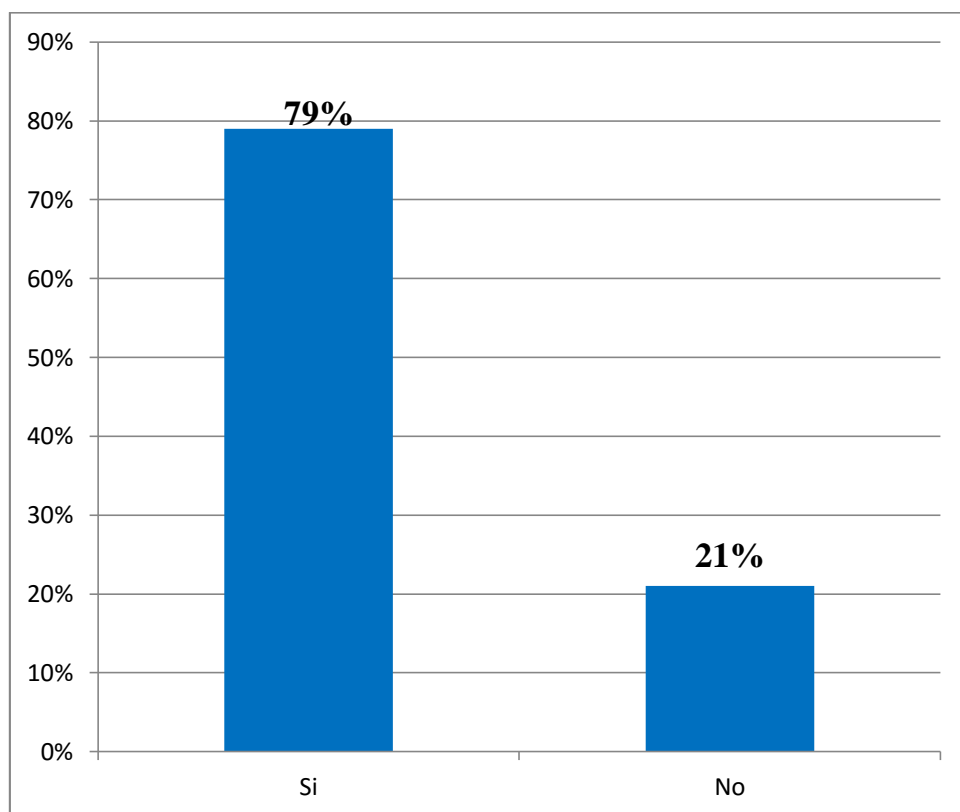


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 21% no lo considera primordial.

36) Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	100%
No	0	0%
Total	82	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las nypes en estudio.

Gráfica N°36

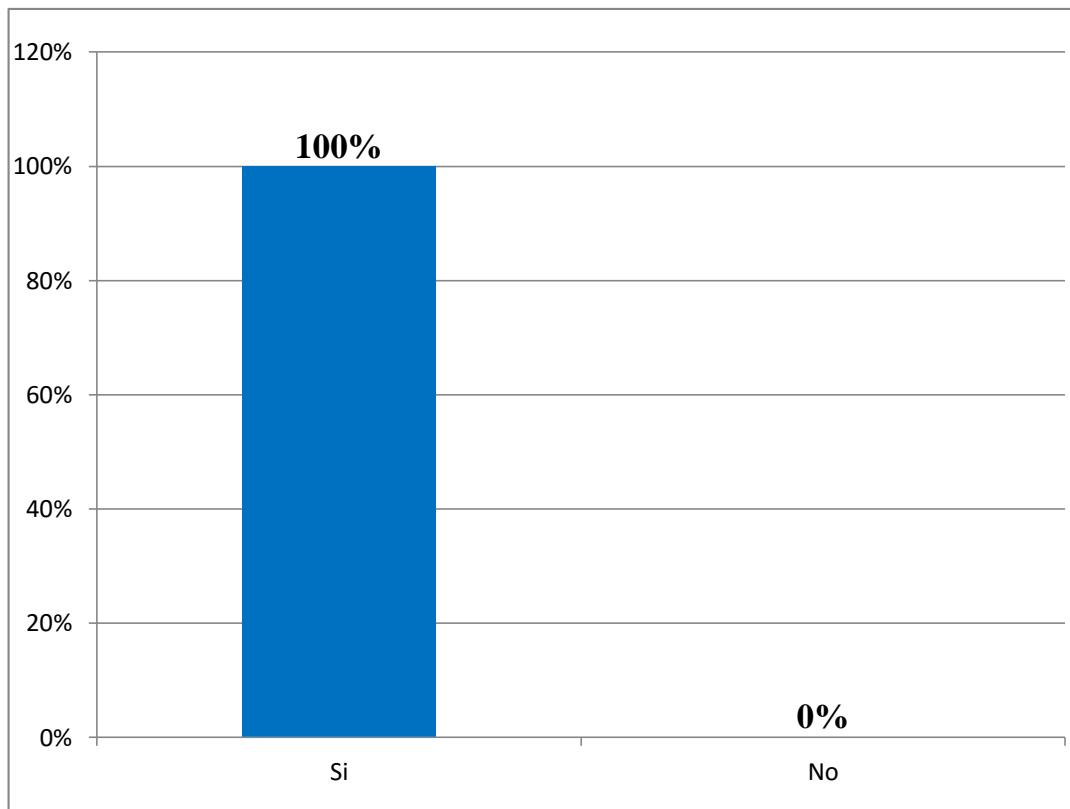


Figura 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años, el 37% tiene entre 30_44 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino mientras que solo el 9% son masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 24% tiene Secundaria completa, el 15% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes, el 12% son casados y solo el 6% son solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio mientras que solo el 24% no precisa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 12% oscila entre 2 y 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 24% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 12% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 18% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 6% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.

- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 21% considera no tan importante la ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 24% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco, el 18% en Caja Huancayo y solo el 12% en el BCP.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual, mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 24% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, el 12% solicitó entre s/.10.500_s/.30.000 así mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 5% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 4% lo realizó a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizó.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizó en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 26% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 11% confirma que se capacitó al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 6% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación mientras que solo el 4% no lo considera de esa forma.

- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 15% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 27% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 39% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 21% no lo considera primordial.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las

exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos en marketing y de qué manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.
- Se debería dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos explotar algún potencial y no ser ligeramente marginados de la atención de prendas femeninas.
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.
- Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- Se recomienda a las personas que son convivientes a intentar formalizar un hogar.
- Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y el la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación y la realidad de las exigencias que la competencia nos brinda en el mercado competitivo que vivimos.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será fructífero para la empresa y no incurrir en endeudamientos forzosos innecesarios.
- Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar inversión en mercadería de moda, para que no exista un estancamiento en el almacén y se dé una constante rotación de las prendas.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al usuario que dependerá mucho al momento de realizar una compra algún cliente.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las capacitaciones si son necesarias.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que solo una

capacitación se ha verificado que no logra ser suficiente para enriquecer al personal con la atención, teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- En base al mejor año que se observa que las empresas han tenido se sugiere volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las prendas nuevas que lleguen al almacén lo que permitirá una mejor salida.
- Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en:
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de
<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Yacsahuache C. disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Arenas Da Cruz, Jessica Paola

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 82 y una muestra de 82 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto; En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el

100% considera que hoy en día las exigencias del mercado; Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas: Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros; En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco; En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona

que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

Si bien es cierto, existieron una serie de tendencias globales o macro tendencias, que se reflejan con mayor intensidad en los países desarrollados y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Al hablar específicamente de América Latina, nuestra región, las mypes son un componente fundamental del tejido empresarial. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas".

En el país, el 98% de los establecimientos se encuentran representados por las micro y pequeñas empresas, sin embargo el 93% son microempresas con bajos volúmenes de ventas anuales, mucho menores a las 150 UIT establecidas por la ley de la mype, por ello si queremos que éstas se desarrollen y generen nuevos empleos es necesario que se conozcan las características de las formas de cómo obtener un buen financiamiento, la búsqueda de información, productos, condiciones , requerimientos, ya que para la mayoría de los microempresarios uno de los principales problemas que tiene que enfrentar es la del financiamiento ya sea para poder iniciar el negocio, superar el déficit de caja o para poder expandir sus actividades; el financiamiento no es sin embargo, el único elemento crítico faltante para el desarrollo de una mype, también cabe señalar que, otra limitación radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico .Se considera que las capacidades gerenciales son de mucha importancia, ya que de contar con el efectivo y no saber cómo canalizarlos en mejora de la empresa, de nada serviría.

Es por ello la importancia de la capacitación especializada y constante tanto de los propietarios de la microempresa como de los trabajadores en temas de gerencia y marketing y diagnósticos de la situación empresarial, como la capacitación de su personal siendo este uno de los desafíos más importantes ya que la globalización impone un ritmo acelerado de cambio que exigen un aprendizaje continuo. Además, la capacitación es la base y uno de los pilares para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. Así mismo, el financiamiento, la capacitación y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad. El trabajo contiene lo siguientes puntos: Marco referencial, comprendido por el planteamiento del problema, antecedentes, bases teóricas, justificación de la investigación y formulación de objetivos; metodología, comprende el tipo y nivel de la investigación, el diseño de la investigación, población y muestra, definición y operacionalización de las variables, procedimiento de recolección de datos y análisis de datos; resultados; discusión; conclusiones y recomendaciones; referencias bibliográficas y anexos.

3. MATERIALES Y METODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación de la tesis

Descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

M ----- **O** Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables y se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo: Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito es describir las variables y analizar sus características en su contexto dado.

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 82 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 82 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018"	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monte
		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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No

		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí 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 prendas	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la	Ordinal: Uno

de vestir del distrito de Yarinacoc ha, 2018.	distrito de Yarinacocha, 2018.	empresa en los dos últimos años.	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. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las	Percepción que tienen los propietarios y/o	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí 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: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10

Yarinacocha, 2018.	rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.		10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	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 prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

	Yarinacocha, 2018.		
--	-----------------------	--	--

Fuente: elaboración propia.

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años, el 37% tiene entre 30_44 años, mientras que el 12% sostiene que oscila entre 45_64 años y solo el 2% son mayores de 65 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino mientras que solo el 9% son masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto, el 24% tiene Secundaria completa, el 15% Superior no Universitaria completa, el 4% Secundaria incompleta y solo el 1% Superior no universitaria incompleta.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes, el 12% son casados y solo el 6% son solteros.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio mientras que solo el 24% no precisa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años, mientras que solo el 12% oscila entre 2 y 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 24% menciona que cuenta con 2 trabajadores

mientras que solo el 12% cuenta con 3 trabajadores.

- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales mientras que el 18% afirma que solo necesita 1 trabajador y solo el 6% afirma requerir mínimo 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención de ganancias mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa, mientras que solo 21% considera no tan importante la ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros mientras que solo el 24% menciona que obtuvieron un financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias mientras que solo el 36% fueron en las Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco, el 18% en Caja Huancayo y solo el 12% en el BCP.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual,

mientras que solo el 12% prefirió no precisar dicha información.

- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 24% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, el 12% solicito entre s/.10.500_s/.30.000 asi mismo existe un 12% que no precisa mientras que solo el 5% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo mientras que solo el 4% lo realizo a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizo Mejoramientos y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 24% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 12% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 26% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 11% confirma que se capacito al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios

encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 6% no lo considera indispensable.

- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación mientras que solo el 4% no lo considera de esa forma.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 15% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 27% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 16% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 12% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado mientras que solo el 39% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido mientras que el 29% afirma que no disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de

tecnología puede beneficiar a los usuarios, mientras que el 21% no lo considera primordial.

- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 49% tiene entre 18_29 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 91% son de sexo femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% tiene el grado de Superior Universitario incompleto.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 82% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 76% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 76% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 63% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 76% tiene al menos 2 trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 88% afirma que es la obtención

de ganancias.

- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 79% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 76% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 70% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 30% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 64% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 70% lo solicito en Mi Banco.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 88% realiza un pago de 18% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 76% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 71% solicito un monto aproximado entre s/.1000_ s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 96% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 76% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.

- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 88% afirma que tuvo capacitación pero en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 63% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 94% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 96% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 88% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 73% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 84% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 88% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 61% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 71% afirma que si ha disminuido.

- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 79% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos en marketing y de qué manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.
- Se debería dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos explotar algún potencial y no ser ligeramente marginados de la atención de prendas femeninas.
- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios universitarios y poder tener una mejor visión del mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.
- Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- Se recomienda a las personas que son convivientes a intentar formalizar un hogar.
- Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a la empresa contar con el personal necesario si así lo requiere y el la cantidad de trabajadores no abastece a la demanda de clientes.

- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.
- Se debe considerar la importancia de la ubicación y la realidad de las exigencias que la competencia nos brinda en el mercado competitivo que vivimos.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será fructífero para la empresa y no incurrir en endeudamientos forzosos innecesarios.
- Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar inversión en mercadería de moda, para que no exista un estancamiento en el almacén y se dé una constante rotación de las prendas.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al usuario que dependerá mucho al momento de realizar una compra algún cliente.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las

capacitaciones si son necesarias.

- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que solo una capacitación se ha verificado que no logra ser suficiente para enriquecer al personal con la atención, teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.
- En base al mejor año que se observa que las empresas han tenido se sugiere volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las prendas nuevas que lleguen al almacén lo que permitirá una mejor salida.
- Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/microempresas2>

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm. Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vásquez, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

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

Yo, Arenas Da Cruz, Jessica Paola, identificado con DNI N° _____, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 17 de Abril de 2018

.....

Arenas Da Cruz, Jessica Paola
DNI N° _____

- **Matriz de Consistencia**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir	GENERAL Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarinacocha, 2018”. ESPECÍFICOS Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad	Tipo de investigación: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Instrumento: Cuestionario

<p>rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018”</p>	<p>del distrito de Yarínacocha, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Yarínacocha, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>Razón: Un año Dos años</p>

				Número de Trabajadores	Tres años Más de tres años Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

			Entidad a la que solicito el crédito	Especificar el monto.
			Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Tasa de interés cobrado por el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
			Crédito oportuno	Cuantitativa:
			Crédito inoportuno	Especificar
			Monto del crédito:	Nominal: Si
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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



ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

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

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

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

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

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

3.4 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de
recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro:
especificar.....

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

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

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

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

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

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

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

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

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

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

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

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

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

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

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

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

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

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

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

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

Pucallpa, Marzo del 2018.

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/03/2018	15/03/2018	40 horas
b.- Análisis de datos	16/03/2018	06/04/2018	38 horas
c.- Elaboración de informe	07/04/2018	28/04/2018	60 horas

Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Callería			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00

d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

8.3 Financiamiento

El presente trabajo de investigación se elaboró y desarrolló con financiamiento propio, además de todos los gastos que incurrieron en ello durante el proceso de recolección de datos, análisis de datos e informe final.

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los represent antes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial ?	Números de trabajador es permanentes?	Números de trabajador es eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva ?	A qué entidades recurre para obtener financiamien to de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	Recibió Ud. capacitación
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	.548	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292	
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	-.198	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.463	.045	1.000	-.358	.436	-.483	-.308	.294	-.398	.537	.039	-.207	-.207	.023	-.421	-.121	
Cual es su estado civil?	.548	-.198	-.358	1.000	-.700	.657	.571	.086	.547	-.707	-.023	.350	.350	.256	.675	.527	
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.136	.253	.436	-.700	1.000	-.866	-.791	-.156	-.632	.816	.249	-.500	-.500	-.408	-.921	-.560	

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-.068	-.483	.657	-.866	1.000	.867	.146	.844	-.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-.020	-.308	.571	-.791	.867	1.000	.197	.800	-.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708
Números de trabajadores eventuales?	-.115	-.197	.294	.086	-.156	.146	.197	1.000	.098	-.127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	.547	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	-.707	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	-.023	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	-.316	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	-.316	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	.256	-.408	.383	-.316	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778

Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	.675	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	.527	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	.345	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación ?	-087	.112	.162	-.325	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	.294	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	.128	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	.217	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?

-153 .189 .232 .008 -.213 .200 .270 -.066 .135 -.174 -.053 -.213 -.213 -.174 .196 -.053

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

-175 .224 .238 -.456 .530 -.519 -.391 -.110 -.335 .481 -.088 -.354 -.354 -.289 -.651 -.454

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto Solicitado	Monto Promedio	Rango	Recibio	Cuantos Cursos	Personal	Capacitacion Inversion	Rentabilidad	Capacitacion	Rentabilidad Ultimos años	Disminuido
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	2
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	2
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1

4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
1	1	6	1	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
3	1	3	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	2	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	4	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	2	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
3	1	6	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1
4	1	4	3	1	5	5	5	2	1	2	2	3	3	4	3	3	3	2	2	1	1	1	1

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Venido	82	100.0
Casos Excluido ^a	0	.0
Total	82	100.0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.721	.745	36