



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,  
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA SECTOR COMERCIO, RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE ROPA PARA BEBES EN EL  
DISTRITO DE LA ESPERANZA DEL AÑO 2015”**

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

**AUTORA**

**BACH. CAMPOS NARCISO, MARIELA OYUQUE**

**ASESOR**

**MGTR. ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS**

**TRUJILLO – PERU**

**2016**

## **TÍTULO DE LA TESIS**

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza, Año 2015”

## **HOJA DE FIRMA DE JURADO**

Mba. Santos Felipe, Llenque Tume

Presidente

Mgr. Carlos Enaldo, Rebaza Alfaro

Secretario

Mgr. Gisela Benites Pacherras De Soto

Miembro

## **DEDICATORIA**

Con mucha gratitud a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres y hermanos, quienes a lo largo de vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad, es por ellos que soy o que soy ahora.

## RESUMEN

Se presenta a continuación el siguiente trabajo de investigación titulado: “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza año 2015” tuvo como objetivo general, Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza, año 2015.

La investigación es de diseño no experimental, transversal, descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, de una población de 21 a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a la organización de las MYPE son: El 50 % afirman que tiene más de 03 años en la actividad empresarial y el 70 % tienen más de tres (03) trabajadores eventuales.

Con respecto al financiamiento concluimos que los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de las MYPE encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son alto gráfico también se observa que el 75% de los encuestados recibieron el tipo de crédito comercial, y el 25% restante corresponde a créditos hipotecarios.

Con respecto a la capacitación concluimos que el 75% de las MYPE no recibe ningún tipo de capacitación por otro lado se observó que el 100% de los encuestados sustentan que la capacitación es una inversión.

Finalmente con respecto a la rentabilidad, el 100% de las MYPE que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido.

**Palabras clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The following research paper entitled as follows: "Characterization of financing, training and profitability of micro and small business retail sector, category buying and selling baby clothes La Esperanza District, 2015", had as its overall objective, determine the "Characterization of financing, training and profitability of micro and small business retail sector, category buying and selling baby clothes La Esperanza District, 2015".

the research is of design not experience, transversal, descriptive, to carry out a population sample of 20 micro, of a population of 21 who were applied a questionnaire of 20 questions was chosen, using the survey technique, obtaining the following results:

Regarding the organization of MSEs they are: 50% say they have more than 03 years in business and 70% have more than three temporary workers.

With regard to financing, we conclude that the employers surveyed stated that: 100% of MYPE surveyed received funding or credit at some time. If we analyze the data, we conclude that the loans granted in recent years are high on the chart also shows that 75% of respondents received the kind of commercial credit, and the remaining 25% are mortgage loans.

With regard to training, we conclude that 75% of MYPE not receive any training on the other hand it was observed that 100% of respondents support that training is an investment.

Finally, with regard to profitability, 100% of MYPE who were surveyed said that profitability was somehow related to the financing received way.

**Keywords:** Funding, training, profitability.

## INDICE DE CONTENIDO

Título de la Tesis .....	ii
Hoja de firma de jurado .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido .....	vii
Índice de Tablas y Gráficos.....	ix
<b>I. Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de la literatura .....</b>	<b>4</b>
<b>III. Metodología.....</b>	<b>20</b>
3.1 Diseño de la investigación .....	20
3.2 Población y muestra .....	20
3.3 Definición y Operacionalización de variables .....	22
3.4 Técnicas e instrumentos .....	25
3.5 Plan de análisis.....	25
3.6 Matriz de consistencia.....	26
3.7 Principios éticos .....	27
<b>IV. Resultados.....</b>	<b>28</b>
4.1 Resultados .....	28
4.2 Análisis de resultados .....	48

<b>V.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>50</b>
<b>VI.</b>	<b>Recomendaciones .....</b>	<b>51</b>
	<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>52</b>
	<b>Anexos .....</b>	<b>53</b>



## ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS

Tabla y Grafico 1: Antigüedad de las MYPE .....	28
Tabla y Grafico 2: Propiedad de las MYPE.....	29
Tabla y Grafico 3:Número de trabajadores .....	30
Tabla y Grafico 4: Objetivo de las MYPE .....	31
Tabla y Grafico 5: Cargo que ocupa .....	32
Tabla y Grafico 6: experiencia en manejo de las MYPE .....	33
Tabla y Grafico 7: grado de instrucción.....	34
Tabla y Grafico 8:Solicitud de crédito bancario .....	35
Tabla y Grafico 9: Asesoramiento por parte de analistas de crédito.....	36
Tabla y Grafico 10: Tipo de crédito obtenido .....	37
Tabla y Grafico 11: Que inversión realizo con el financiamiento .....	38
Tabla y Grafico 12: Satisfacción con la tasa de interés cobrada.....	39
Tabla y Grafico 13: Considera al financiamiento como una mejora.....	40
Tabla y Grafico 14: Recibe el personal algún tipo de capacitación .....	41
Tabla y Grafico 15: Los trabajadores ponen en práctica lo aprendido.....	42
Tabla y Grafico 16: Considera la capacitación como inversión.....	43
Tabla y Grafico 17: La capacitación mejora la rentabilidad y competitividad .....	44
Tabla y Grafico 18: A causa de aumento la rentabilidad .....	45
Tabla y Grafico 19: Está influenciada la rentabilidad por el financiamiento.....	46
Tabla y Grafico 20: La rentabilidad está influenciada por la capacitación.....	47

## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la micro y pequeña empresa (MYPE) juegan un papel importante en el desarrollo social y económico de toda nación, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado, por lo que en un país donde la falta de empleo es uno de los problemas de mayor consideración resulta indispensable meditar sobre cuál es la función principal del Estado, para brindar el apoyo y oportunidades necesarias de modo que continúen cumpliendo su papel principal con éxito.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a la micro y pequeña empresa (MYPE) en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasa promedio que bordea el 6.5% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 15% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a la micro y pequeña empresa (MYPE) como un componente clave de crecimiento para alcanzar posteriormente el desarrollo.

La micro y pequeña empresa (MYPE) han adquirido un papel importante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 41% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa.

También; se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú, aunque la gran mayoría este centrada en Lima.

En el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la micro y pequeña empresa, y nombró al MTPE como ente rector para delinear las políticas nacionales de promoción de la micro y pequeña empresa y coordinar con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales. En otros países de Latinoamérica las políticas de regulación, apoyo y promoción a la micro y pequeña empresa se iniciaron muchos años atrás. En el contexto del mundo globalizado y competitivo, los empresarios enfocan sus objetivos a la mejora y perfeccionamiento de sus competencias, tanto técnicas como de gestión, siendo estos elementos claves para el éxito de los negocios. Generalmente, dentro de la micro y pequeña empresa existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Se estima que el número de unidades económicas que integran el sector de la micro y pequeña empresa, formales e informales, es más de 2.5 millones. En el Perú existiendo la promoción de programas de fomento para el desarrollo y estabilidad de la micro y pequeña empresa pero no en forma sustancial.

En el Distrito de La Esperanza , donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como micro y pequeña empresa dedicadas a la compra y venta de ropa para bebés si bien es cierto se sabemos que un 100% de las MYPE encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad sin embargo se desconoce cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas MYPE, es decir si han mejorado o empeorado en el periodo de estudio; por todo ello, el enunciado de este tipo de problemática nos induce a plantear el siguiente problema de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza, 2015”?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general; determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza, año 2015”

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos que dan sustento a esta problemática; determinar las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés, de igual manera determinar las características de capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés, así como también determinar las características de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebés.

En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del Distrito de La Esperanza, año 2015”.

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

## II. REVISION DE LA LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

**Abdel, H. (2009)**, en su tesis “Modelo de negocios para la comercialización internacional de pieles wetblue curtidas al cromo de origen bovino en un mercado industrial seleccionado de Estados Unidos de América”, aborda los factores más importantes para el ingreso en el mercado de USA en cuanto a comercialización, distribución y venta de pieles curtidas al cromo integrales; que es materia prima para empresas que fabrican productos como ropa para bebés y demás. Asimismo desarrollan el análisis de la cadena de valor y los costos intrínsecos del proceso productivo. Se incluye el desarrollo de un modelo que capta la realidad, las costumbres del mercado y las posibilidades de aprendizaje de otros sectores.

#### **Conclusiones:**

Las principales características del financiamiento de los dueños del rubro compra y venta de ropa para bebés en el distrito de la Esperanza son: la solicitud de préstamos que se realizan, así como la fácil obtención de los mismos, siendo la Caja Trujillo la entidad financiera que más créditos aportó a la micro y pequeña empresa encuestadas.

Las principales características de la rentabilidad de los dueños del rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de la Esperanza: que los fabricantes están conscientes de que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa, convencidos de que es una inversión y no un gasto, influyendo en el producto que confeccionan mejorando la producción y por ende su rentabilidad.

**Vargas (2005)** evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un

adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

### **Conclusiones:**

Actualmente vivimos en una sociedad que se mueve rápidamente donde los cambios se presentan a una velocidad creciente y sin precedentes, podemos afirmar que hoy en día la única constante es el cambio por ende se debe mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, así como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones con adecuado mantenimiento, ya que todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el crecimiento de la mediana empresa.

**Prado, A. (2010)** considera como principal problema que la mayoría de las micro y pequeñas empresas de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. La investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de la micro y pequeña empresa, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas de textiles confecciones de Gamarra. En ese sentido, 81 micro y pequeña empresa fueron evaluadas a través de encuestas y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas.

## **Conclusiones**

Del estudio se concluye, que la principal causa del financiamiento de la micro y pequeña empresa es el capital de trabajo, por ende es importante que el empresario o quien conduzca la empresa 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 la micro y pequeña empresa en el Perú.

## **Recomendaciones**

Se recomienda que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasa 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, tomar la mejor decisión la cual permita obtener una rentabilidad favorable.

**Cruz F. (2010);** en su estudio “Integración de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Quito-Pichincha y las empresas exportadoras del país”, sustenta la existencia de cierto grado de incertidumbre de los gestores de estas empresas, para hacer negocios bajo figuras asociativas

## **Conclusiones**

Formular programas y proyectos orientados a mejorar la calidad, precios y abastecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de poder convertirse en empresas proveedoras de las exportadoras en condiciones competitivas

## **Recomendaciones**

Para ello se recomienda que las decisiones y acciones se articulen a partir de la demanda específica de los potenciales compradores.

## 2.2 Bases teóricas de la investigación

### 2.2.1 Teoría del financiamiento

**Modigliani y 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 índoles operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

**Mientras tanto Pereira E.** precisa que las finanzas corporativas son una práctica empresarial que ayuda a la alta dirección de la empresa a evaluar como las operaciones actuales afectan las necesidades de liquidez a corto plazo y las inversiones a largo plazo. Un empleo de las finanzas corporativas típicamente se asocia con la banca de inversión para revisar los estados financieros de una empresa, detectar las tendencias de rendimiento de negocio, tales como los niveles de gastos y ganancias y recomienda soluciones de financiación adecuadas.

**Capparelli. A., (2008),** en su obra diseño de estrategias de financiamiento, señala que las empresas pueden ser clasificadas, utilizando diversos criterios, en pequeñas, medianas y grandes, pero lo que de ninguna manera se puede hacer es distinguir entre pequeños y grandes empresarios. De la misma forma hemos descubierto juntos que la función financiera existe, independientemente de su complejidad en todas las empresas sea cual sea su tamaño.

Sin embargo es una realidad del mercado, que cuanto más pequeña sea considerada una empresa, más dificultad de acceso al crédito tendrá. Esto quiere decir que la micro y pequeña empresa, más que otras empresas son altamente dependientes de las fuentes de financiamiento que puedan conseguir en el interior de la empresa.



**J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944)**, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Así mismo en el Perú la micro y pequeña empresa cuentan con distintas fuentes de financiamiento tales como:

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

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

**Bancos y Uniones de Crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionar un el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

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

### **2.2.2. Teoría de la capacitación**

**Herlberth (2006).** Señala que la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, ya que es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal Nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias nuevas mejoras internas y externas y así mejorar los niveles de desempeño considerada como un factor de competitividad en el mercado actual.

**Por su parte Serna. J. Delgado, J; (2007).** la capacitación en la micro y pequeña empresa (MYPE).de México, señala que la capacitación no se ha considerado tradicional mente como un factor de desarrollo que permita a las empresas dentro de su plan estratégico, lograr mejores beneficios y posicionamiento en los mercados. El objetivo de trabajo que propones demostrar la importancia del diseño e implementación del programa de capacitación para la micro y pequeña empresa (MYPE) en México en la actualidad. Se incluye que la micro y pequeña empresa en México están ante la disyuntiva de invertir en la capacitación de capital humano o perder los espacios y oportunidades de Mercados locales o extranjeros.

**Según Chacaltana, (2005)** nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista.

### 2.2.3. Teoría de rentabilidad

**Preve. L (2008)**, en su artículo la rentabilidad de sus empresas precisa que la rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocio. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad, es a menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinviertes sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es probablemente uno de los conceptos menos comprendidos por quien lo utilizan a diario.

**Según asesor empresarial (2010)**, en los últimos años, el sector financiero ha dirigido sus esfuerzos a satisfacer las necesidades crediticias de la micro y pequeña empresa (MYPE). No obstante, muchas de estas unidades productivas no pueden acceder a un sistema de financiamiento, por lo que cabe preguntarse, ¿son las MYPE realmente rentables para las entidades financieras? Para el director de la empresa Asesoría y Negocios Financieros (Asfinsa), Javier Zúñiga, La micro y pequeña empresa (MYPE) si son rentables para el sector, pues se trata de 8 millones de empresarios emprendedores a escala nacional que permitieron que la pobreza se reduzca hasta un 34%. “el problema de inclusión social hubiera sido mayor si la micro y pequeña empresa no trabajan en todas las actividades productivas”.

Sin embargo, comento que pese al significado que tiene la micro y pequeña empresa (MYPE) en el desarrollo económico nacional, la oferta crediticia que ofrecen las entidades financieras no es satisfactorio. “Las tasas de interés, por más que decrezcan, continúan siendo elevadas. No obstante que la micro y pequeña empresa tienen una gran repercusión económica y social en el país, constituye el 98% de todas las empresas y el 80 % de la población económicamente activa (PEA) además de participar con el 40 % del Producto Bruto Interno (PBI) las financieras en general no optan por ellas”, preciso.

## **2.3.- Marco Conceptual**

### **2.3.1 Micro y pequeñas empresas (MYPE)**

#### **Definición**

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

#### **Características de las MYPE**

(Ministerio de Economía y Finanzas, 2013), según la Ley N° 30056 las micro y pequeñas empresas deben ubicarse en una de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de:

##### **Por sus niveles de ventas anuales**

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales debe ser superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT)

##### **Entre las características comerciales y administrativas de la micro y pequeña empresa (MYPE) encontramos:**

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero si en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.

### **Importancia de la micro y pequeñas empresas (MYPE):**

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

### **Tipos de micro y pequeñas empresas (MYPE)**

**Microempresa de sobre vivencia.-** Tiene la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Cómo no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

**Microempresa de subsistencia.-** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

**Microempresa en crecimiento.-** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleo. Aquí microempresa se convierte en empresa.

### **Crecimiento de la micro y pequeña empresa (MYPE)**

El futuro de la micro y pequeña empresa (MYPE) es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento. La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos. Además, lo único que podría ayudarlos a que tengan un futuro crecimiento sería lograr que los microempresarios informales tomen conciencia de los beneficios que les traería la formalidad, estimulándolos a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación de mercados. **(Vigil, 2008)**

Como se puede observar, al cierre del año 2011 la micro y pequeña empresa (MYPE) formales ascendían a 1.28 millones, en el 2004 eran solo 650 mil, representaban el 99.3% de empresas formales y empleaban el 59.6% de la población trabajadora. Si a lo anterior se suman las micro y pequeñas empresas informales, el total de la micro y pequeña empresa en el país ascendían a 2.2 millones, generando en conjunto el 79% del empleo de los trabajadores y una contribución equivalente al 42% del PBI. **(El analista, 2014)**

#### **2.3.5 Definición del financiamiento**

Conjunto de recursos monetarios financieros que se destinaron para llevarlo a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

### **2.3.5 Gestión de capacitación**

La capacitación es un proceso mediante el cual el personal adquiere habilidades que ayudan al logro de los objetivos de la organización. Debido a que este proceso está vinculado a diversos propósitos organizacionales, la capacitación puede darse de manera limitada o amplia. En sentido limitado, la capacitación proporciona a los empleados conocimientos y destrezas específicas e identificables para que los apliquen en sus puestos actuales.

Según (Idalberto Chiavenato) la capacitación es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de habilidades. Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos.

### **235 Definición de rentabilidad**

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera más ingresos que gastos, un área o departamento es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia.

Otra definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

- Dimensiones de la Rentabilidad.
- Considera que existen dos dimensiones de la rentabilidad:

**Rentabilidad Económica (RE)** La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales.

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 nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo.

**Rentabilidad financiera inferior o poco superior**, a la que podrá obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habrá inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen será mayor que la rentabilidad percibida. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad tiene relación entre dos números.

Rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador. Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad.

Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa



### **2.3.5 Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra y venta de ropa para bebés**

#### **Importancia de la ropa para bebés**

El vestido cumple la función de proteger el cuerpo contra las condiciones climáticas adversas, por lo que debe reunir dos requisitos: ser cálido en invierno y fresco en verano, cualidades a las que contribuyen las características del tejido de algodón y lino tienen un gran poder de absorción, son ligeros y frescos, por lo tanto, ideales para el verano. La estructura de la lana contiene aire, por lo que resulta un aislante perfecto, que retiene el calor sin sofocar. Las fibras sintéticas no son absorbentes ni transpirables por lo que suelen retener el calor y la humedad; ello puede crear problemas de alergia y erupciones cutáneas.

#### **Ropa de invierno**

Muchas veces se comete el error de abrigar excesivamente a los niños por temor a que se enfríen, sin caer en la cuenta de que es el sudor y la humedad lo más enfría la piel. El frío seco no es dañino, pero cuando el niño empieza a sudar, la temperatura de su cuerpo desciende y entonces se produce el enfriamiento que tanto se había querido evitar.

En invierno la ropa del niño dependerá de las características climáticas de cada región o país. En climas templados, para estar en casa basta con una camiserita, una camisa, un jersey y un pantalón de pana, mientras que para salir a la calle se puede utilizar una chaqueta o mono acolchados. No son recomendables las bufandas que tapan la boca, pues crean una bolsa de aire cálido y húmedo que resulta nociva.

## **Ropa de verano**

El calor puede ser más peligroso que el frío para un bebé, pues el sudor favorece una pérdida de agua que conduce a la deshidratación, en un ambiente muy caluroso, un niño debe ir ligeramente vestido, con una camiseta de algodón o lino, preferiblemente amplia, para que permanezca desnudo, pues, a pesar del calor del sol, puede enfriarse con el viento.

## **Características de la ropa para bebés**

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

- Los modelos ideales para la ropa del bebé deben elegirse teniendo en cuenta criterios de comodidad y seguridad para la madre y el bebé, dejando para un segundo plano la belleza de la prenda.
- La ropa del bebé debe ser acorde a la temporada del año. El bebé debe ir vestido de forma similar a usted, si usted está con manga corta, el bebé también deberá estar así.
- La ropa debe ser cómoda: ni muy ceñida al cuerpo, ni muy grande; ambas características impiden la movilidad del bebé generándole incomodidad. La ropa holgada permitirá la libre movilidad del bebé.
- Ropas con cierres: Son los más seguros y cómodos, debe preferir los cierres plásticos a los de metal.
- Ropas con botones: Los botones deben ser grandes y planos, deben estar situados en la parte trasera de la pieza (espalda) fuera del alcance de sus manos y boca. Si los botones no fueran planos pueden causar incomodidad al bebé al acostarse o sentarse sobre ellos.

- Ropas con broches: También son seguros pero deben ser broches de calidad para evitar que se desgasten y dejen de funcionar antes que la ropa.
- La ropa del bebé no debe tener muchos adornos porque son pequeños “bultitos” que generarán incomodidad en el bebé (así se vea fantástico), mucho menos los adornos colgantes, éstos pueden desprenderse y ser tragados por el bebé. Los adornos deben ser bordados planos firmemente cosidos a la prenda, evitar estampados puesto que los tintes pueden provocar reacciones alérgicas en el bebé.
- El babero, muchas veces no es del agrado de los padres, pero es imprescindible porque protegen la ropa del bebé de sus babas, regurgitaciones y restos de comida; ahorrando al bebé de cambios innecesarios de ropa, tan molestos para algunos bebés.
- El body o pilucho permiten mantener cubierto la zona del abdomen del bebé y sus broches entre las piernas dan gran facilidad a la hora de cambiar los pañales.

### **Tipos de ropa para bebés**

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

Dentro de los tipos de ropa para los bebés están:

**Los pantalones:** estos pueden tener o no tira y, a su vez, tener o no pie, así como desabrocharse la cara interna de las piernas.

**Short:** la versión corta de los pantalones, que pueden tener abertura en la entrepierna, de no tenerla debe ser fácil de quitar y poner a la hora del cambio de pañal.

**Ropa interior:** bodys de algodón que mantendrán su cuerpo la temperatura adecuada, con abertura grande en el cuello y botones protegidos para ajustarlos en la parte inferior.

**El body:** es un tipo de prenda que resulta muy útil, por que viste al bebe tanto en la parte de arriba como en la parte de la cintura. La tira se abre lo que permite cambiarle el pañal con mucha facilidad.

**El body short:** este tipo combina el concepto de body, pero con las piernas más cubiertas que con el body tradicional y menos cubiertas que con un pantaloncito.

**Patucos,** precisamente por si no lleva abrigada las extremidades inferiores y para que no se le enfríen los piecitos, que tienden hacerlo rápidamente. De momento, al bebé no le hacen falta zapatos, pero los patudos o calcetines le mantendrán los pies calientes.

**Chaquetas,** para cuando se salga a la calle, teniendo en cuenta que en verano pueden no hacer falta.

**El vestido:** es una prolongación en sentido vertical de la remera a la que amplía el lateral para darle más movimientos y capacidad.

**El saquito:** es una ampliación de la remerita. Con cruce puede ser abierto o cerrarse con broches o cierres.

**Falda:** es otro tipo de prenda que otorga mucha facilidad a la hora de cambiar el pañal pero no se utiliza mucho en este segmento de edad ya que se levanta continuamente con los movimientos del bebe.

**Un buen surtido de baberos o pechitos** para no tener que cambiar la ropa entera al bebé cuando se mancha de babas, leche...

**Manoplas,** solo sin hace mucho frío o si el bebé se araña la cara con las uñetas, para protegerlo.

### III. METODOLOGIA

#### 3.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración del trabajo de investigación se utilizará el diseño no experimental, descriptivo y transversal.

**No experimental**, porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

**Descriptivo**, porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

**Transversal**, porque es un método de observacional y descriptivo que a su vez mide la prevalencia de la exposición y del efecto en una muestra poblacional en un solo momento temporal.

Esquema



Dónde

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

#### 3.2 Población y muestra

**Población:** La población de nuestro estudio estuvo conformada por un total de 21 micros y pequeñas empresas compra y venta de ropa para bebés, las mismas que se encuentran ubicados en el Distrito de La Esperanza. De acuerdo a la observación realizada.

**Muestra:**

Se ha creído conveniente centralizar la investigación en el mercado Nazaret por ser la zona de mayor trascendencia y demanda, así como también en la urbanización Santa Verónica, de igual manera que en el mercado Indoamerica de la Esperanza parte alta, como también en el mercado Alcomar de Manuel Arévalo.

Para lo cual se aplicó la fórmula de determinación del tamaño de la muestra para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 5% para la selección de la muestra se ha tomado en cuenta el cuadro de:

$$\frac{\text{---}}{(\quad)(\quad)(\quad)}$$

$$\frac{\text{---}}{(\quad \text{---} \quad)}$$

### 3.3 Definición y Operacionalización de variable

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacionales: Indicadores	Escala de Medición
Variable principal: Financiamiento en la micro y pequeña empresa.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeña empresa	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala De Medición
<p>Variable complementaria:</p> <p>Perfil de la micro y pequeña empresa</p>	<p>Son algunas características de la micro y pequeña empresa.</p>	<p>Giro del negocio de la MYPE</p>	<p>Nominal: Especificar</p>
		<p>Antigüedad de la PYME</p>	<p>Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años</p>
		<p>Número de trabajadores</p>	<p>Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20 Más de 20</p>
		<p>Tipo de financiamiento</p>	<p>Nominal Propio Ajeno</p>
		<p>Objetivo de las PYME</p>	<p>Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.</p>



Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Variable complementaria: Perfil de los propietarios y/o gerentes de la micro y pequeña empresa	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de la micro y pequeña empresa	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
		Profesión	Nominal: Licenciado Administración. Contador Público Contador Mercantil Ingeniero Economista Profesor Otros: Especificara

### **3.4 Técnica e instrumento**

**Técnica:** Es un proceso formal estructurado y utilizado en la investigación exploratoria, mediante la encuesta y la observación.

**Instrumentos:** Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual Consta de 20 preguntas distribuidas en cinco partes, lo primero son datos generales la cual, contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 07 interrogantes sobre el financiamiento, La tercera parte consta de 03 interrogantes relacionadas con la capacitación, la cuarta parte Consta de 07 preguntas relacionadas a las MYPE y su rentabilidad.

### **3.5 Plan de análisis**

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

### 3.6 Matriz de consistencia

Titulo	Problema	Objetivo General	Objetivos Específicos	Hipótesis
<p>Caracterización del Financiamiento capacitación y rentabilidad en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de ropa para bebes del Distrito La Esperanza, año 2015.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio compra y venta de ropa para bebes del Distrito La Esperanza, año 2015.</p>	<p>Esta investigación se propone describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la micro y pequeña empresa de sector comercio compra y venta de ropa para bebes del Distrito la esperanza, año 2015.</p>	<p>Describir las principales características del Financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio compra y venta de ropa para bebes del Distrito La Esperanza, año 2015.</p> <p>Describir las principales características de capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio compra y venta de ropa para bebes del Distrito La Esperanza, año 2015.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercio compra y venta de ropa para bebes del Distrito La Esperanza, año 2015.</p>	<p>no tiene hipótesis</p>

### **3.7 Principios éticos**

En el presente trabajo se hace hincapié a los principios éticos de confidencialidad, respecto a la dignidad de la persona y respecto a la propiedad intelectual, así mismo se reconoce que toda información utilizada en el presente trabajo ha sido utilizada para fines académicos exclusivamente

## IV. RESULTADOS

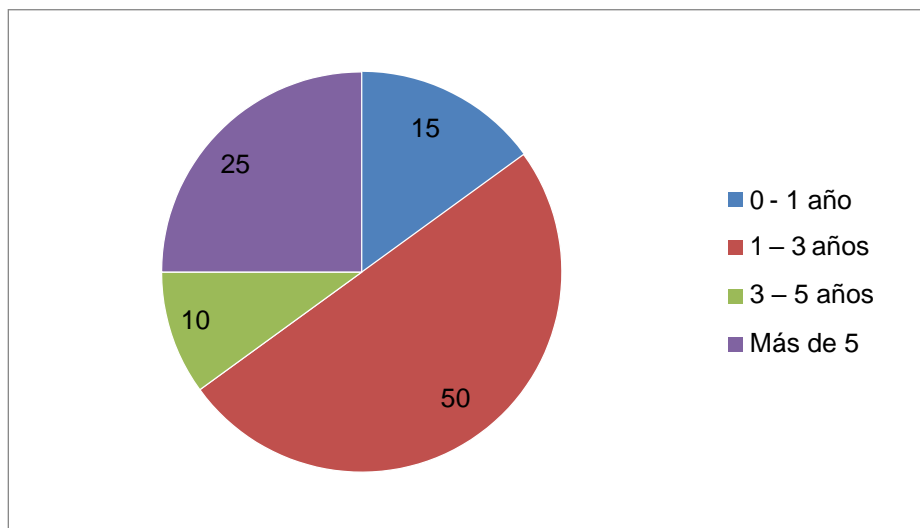
### 4.1 Resultados

#### Respecto al perfil de las MYPE

Tabla N° 1

1. - ¿Antigüedad de la empresa MYPE?

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
0 - 1 año	3	15%
1 – 3 años	10	50%
3 – 5 años	2	10%
Más de 5 años	5	25%



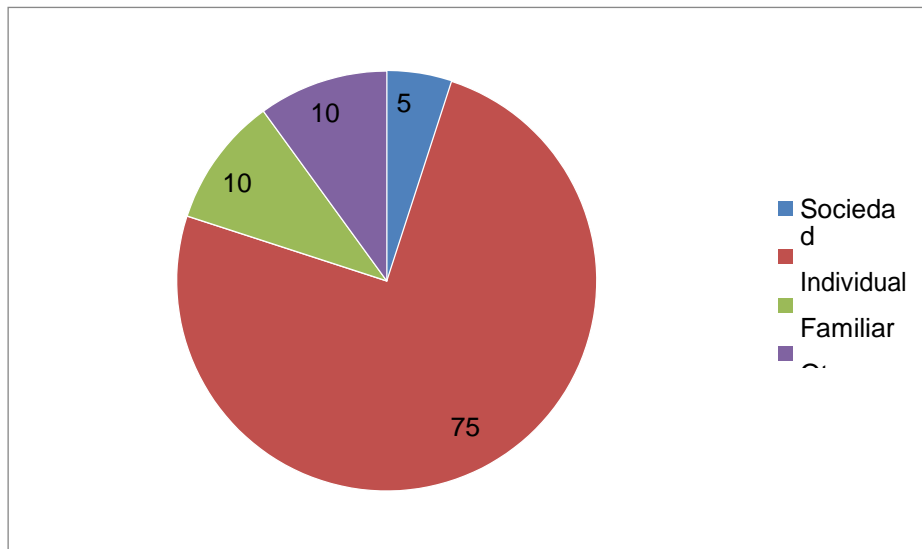
Gráfica 01: Antigüedad de las MYPE

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, la antigüedad del negocio de la micro y pequeña empresa encuestadas en un 50% es de 1 – 3 años, mientras que 25% más de 5 años, 15% de 0 - 1 año y 10% es de 3 a 5 años de antigüedad.

**Tabla N° 02**

2. - La propiedad es en:

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Sociedad	1	5%
Individual	15	75%
Familiar	2	10%
Otro	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



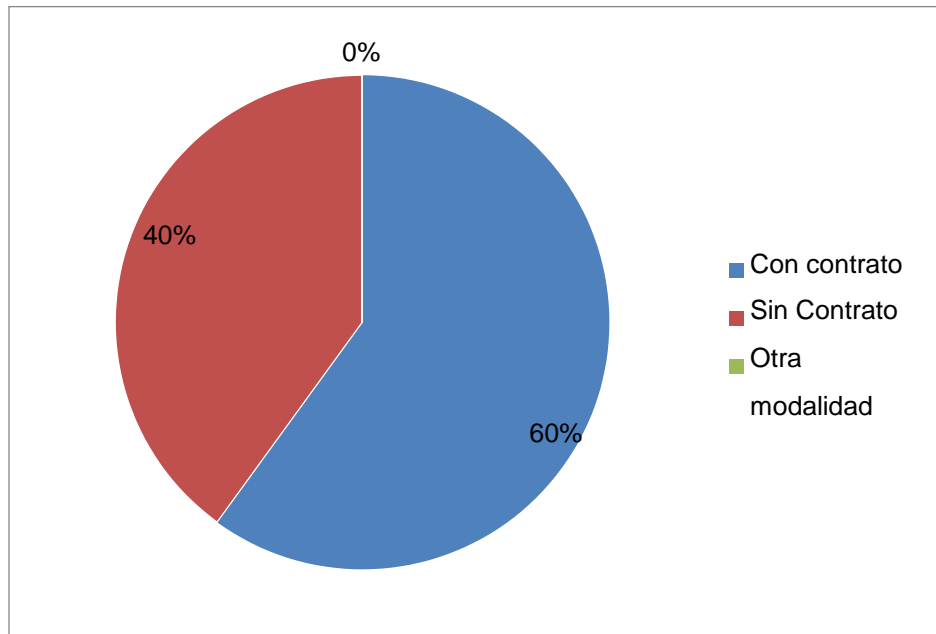
**Gráfica 02:** Propiedad de las MYPE

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, la propiedad del negocio es 75 % individual, 10% es en sociedad, otro 10% es familiar mientras que el 5% es en otro tipo de sociedad.

**Tabla N° 03**

Modalidad de los trabajadores que laboran en la empresa

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Con contrato	12	60%
Sin Contrato	8	40%
Otra modalidad	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



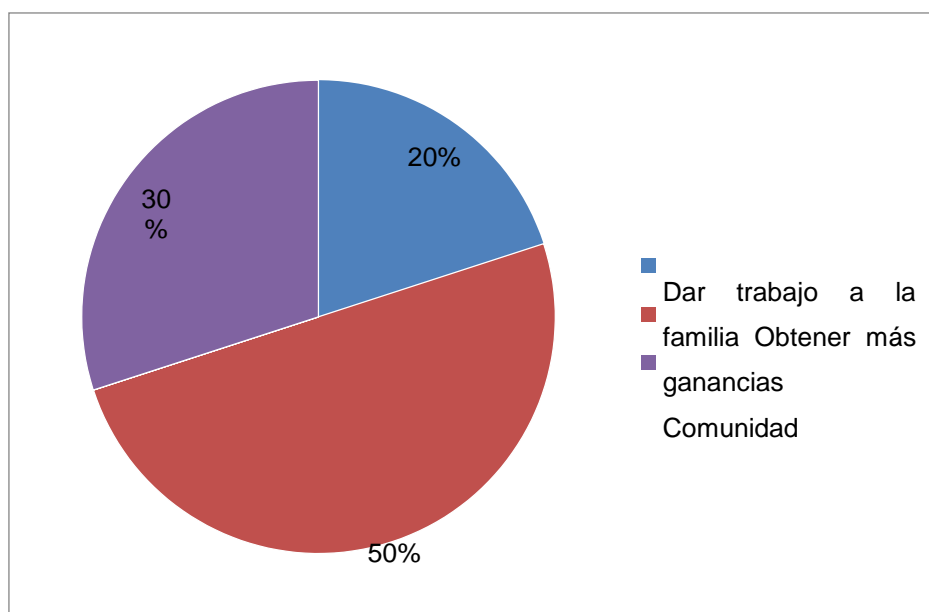
**Gráfica 03:** Modalidad de trabajo

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 60% de los trabajadores que laboran en la micro y pequeña empresa es con contrato y 40% trabajan sin contrato.

**Tabla N° 04**

Objetivo de su empresa

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Dar trabajo a la familia	4	20%
Obtener más ganancias	10	50%
Generar empleo Comunidad	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfica 0 4:** Objetivo de las MYPE

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 50% de los encuestados formaron la empresa con el objetivo de obtener más ganancias, 30% para generar empleo a la comunidad, 20% dar trabajo a su familia.

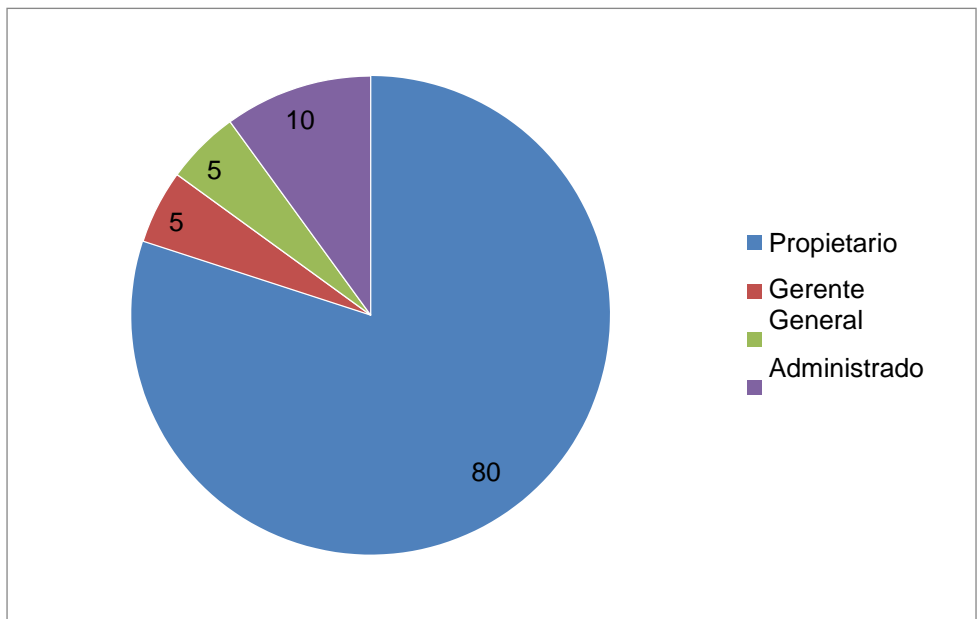


**Respecto a los datos informativos del propietario**

**Tabla N° 05**

Cargo que ocupa dentro de la empresa MYPE

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Propietario	16	80%
Gerente General	1	5%
Administrador	1	5%
Otro cargo	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



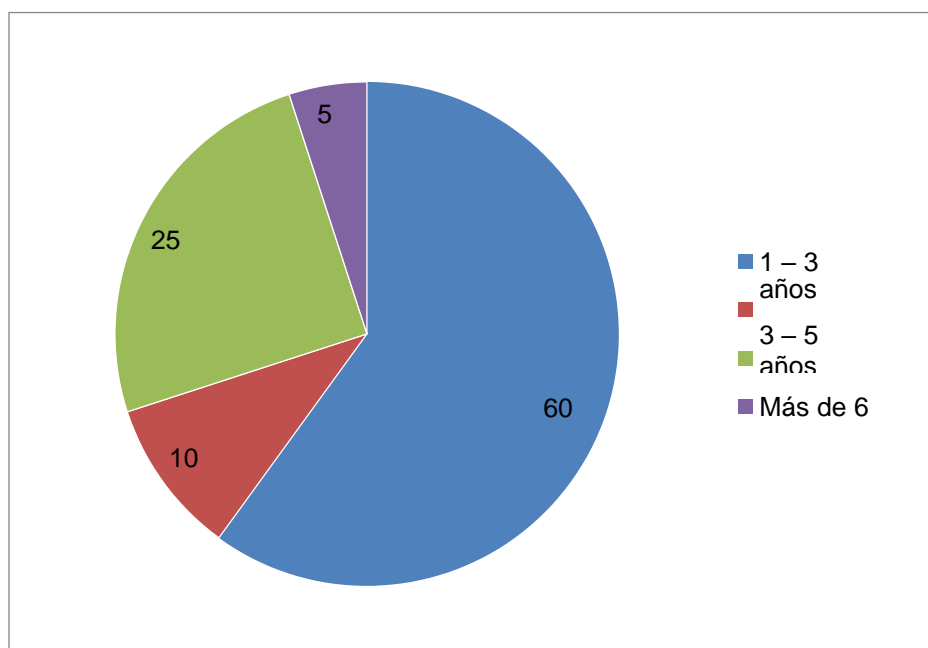
**Gráfica 05:** Cargo que ocupa en las MYPE.

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 80% de los encuestados ocupan el cargo de propietarios, 10% otro cargo, 5% gerente general y 5% administrador.

**Tabla N° 06**

Cuánto tiempo tiene de experiencia en manejo de MYPE

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
1 – 3 años	12	60%
3 – 5 años	2	10%
5 – 6 años	5	25%
Más de 6 años	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



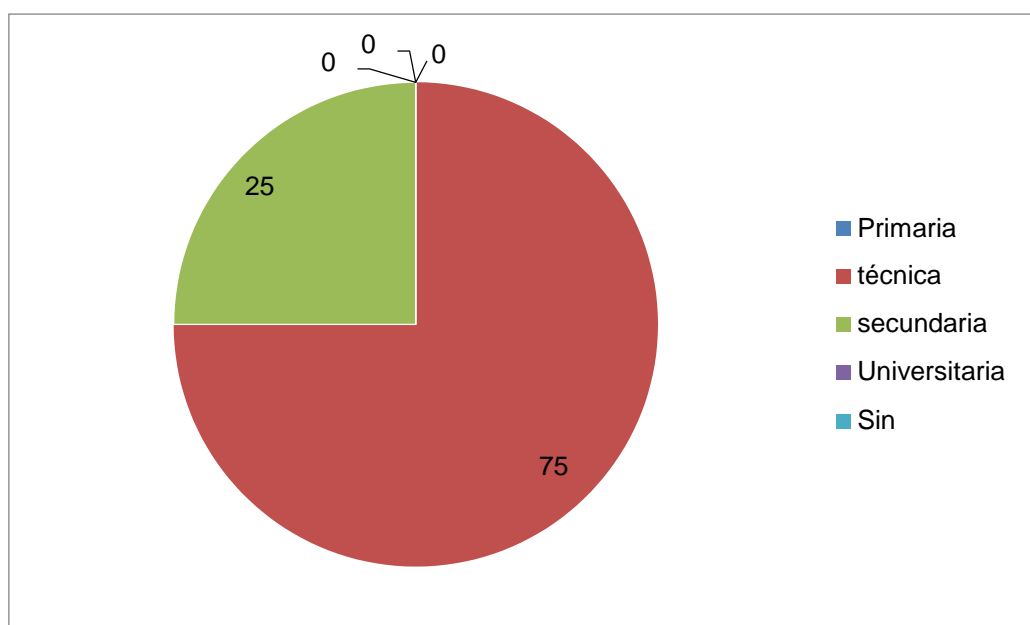
**Gráfica 06:** experiencia en manejo de las MYPE

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 60% de los representantes legales de las micro y pequeña empresa encuestadas tienen una experiencia en el manejo de las mismas de 1 - 3 años, 25% 5 a 6 años de experiencia, 10% de 3 a 5 años y un 5% tienen más de 6 años de experiencia.

**Tabla N° 07**

Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPE

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Primaria	0	0%
Técnica	15	75%
Secundaria	5	25%
Universitaria	0	0%
Sin Instrucción	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfica 07:** Grado de instrucción del propietario

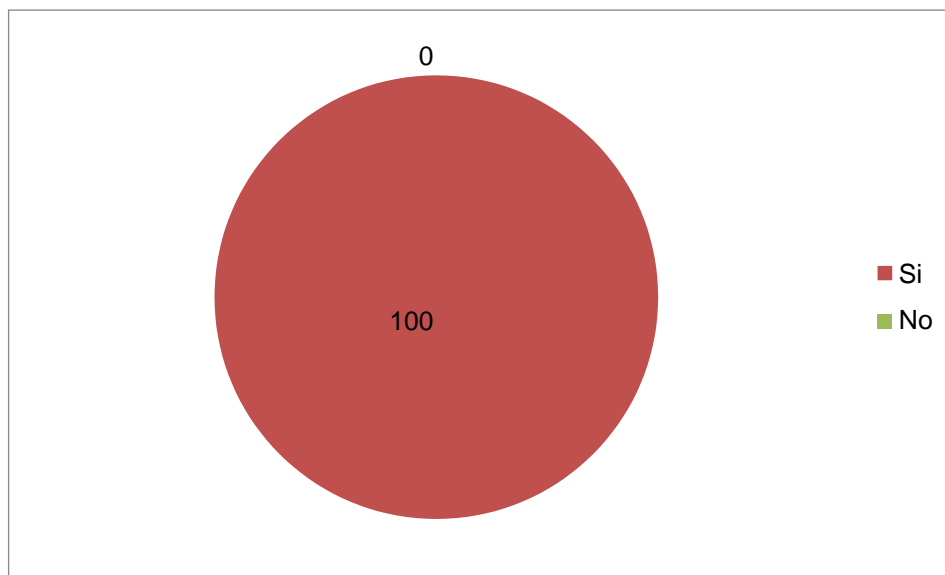
**Interpretación:** El 75% de los encuestados manifiesta que su grado de instrucción solo es de secundaria mientras que el 25% restante posee grado de instrucción técnica.

## Respecto al financiamiento en las MYPE

**Tabla N° 08**

Solicitud de financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	20	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



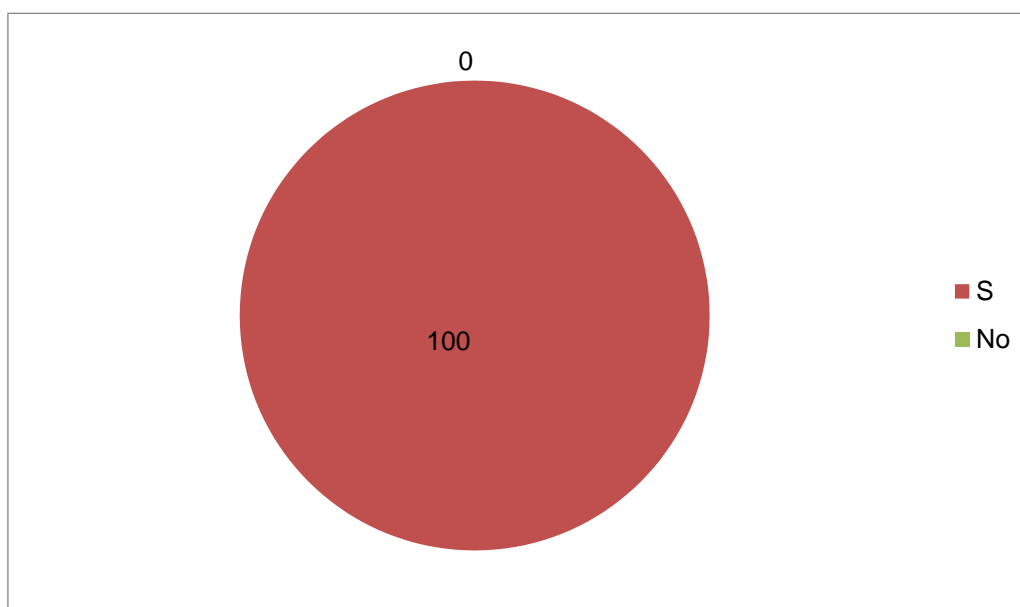
**Gráfica 08:** Solicitud de crédito bancario

**Interpretación:** En el cuadro se observa que, el 100% de los encuestados ha solicitado financiamiento en alguna oportunidad.

**Tabla N° 09**

Asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	20	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



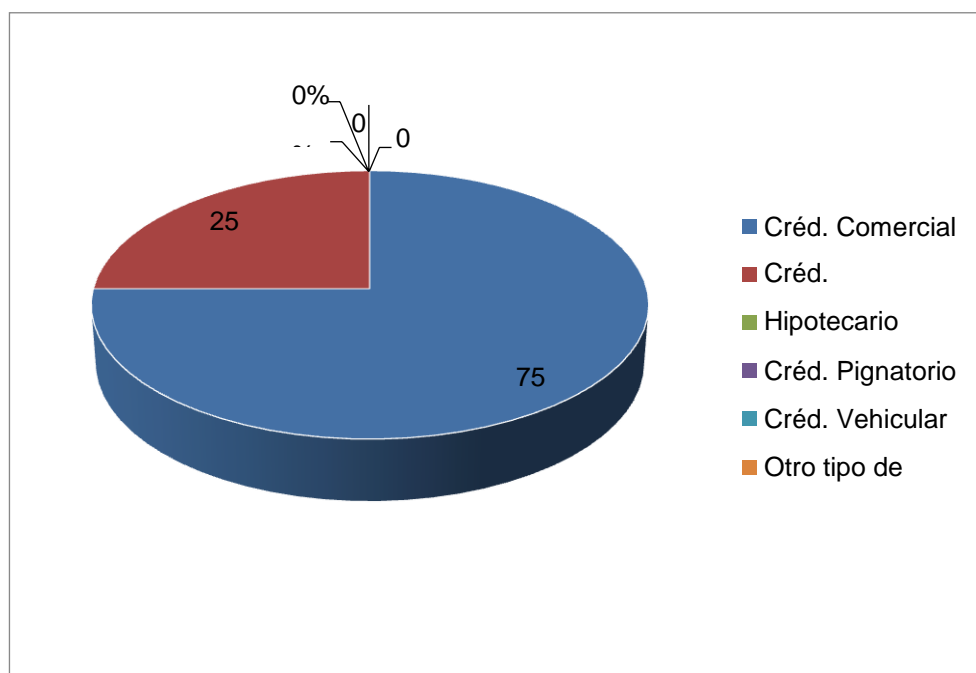
**Gráfica 09:** Asesoramiento por parte de analistas de crédito

**Interpretación:** El 100% de los encuestados manifiesta haber recibido algún tipo de asesoramiento por parte de su analista de crédito.

**Tabla N° 10**

Tipo de crédito recibido

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Crédito Comercial	15	75%
Crédito Hipotecario	5	25%
Crédito de Consumo	0	0%
Crédito Vehicular	0	0%
Otro tipo de crédito.	0	0%
<b>total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



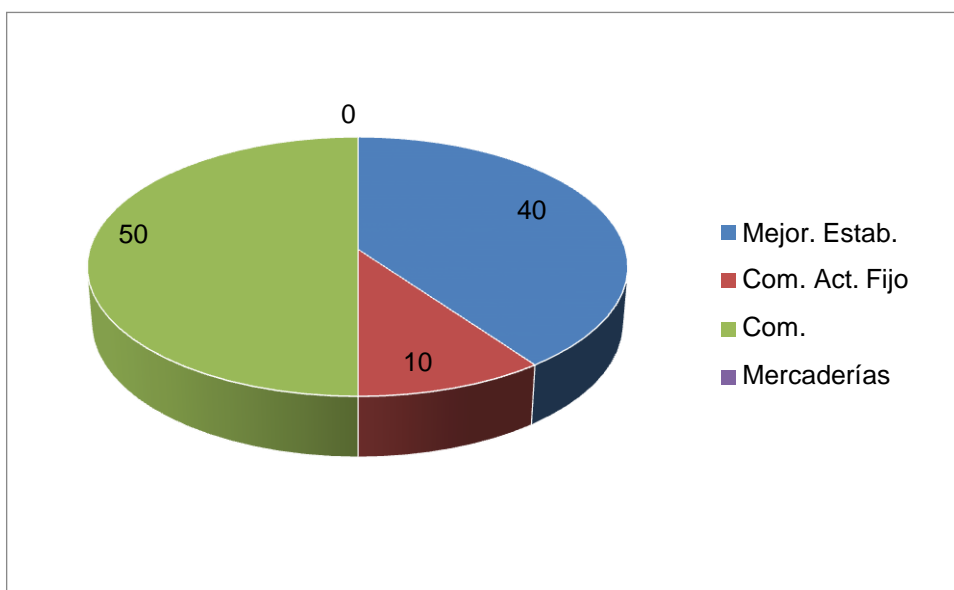
**Gráfica 10:** Tipo de crédito obtenido

**Interpretación:** En el gráfico se observa que el 75% de los encuestados recibieron el tipo de crédito comercial, y el 25% créditos hipotecarios.

**Tabla N° 11**

Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Mejoramiento. Establecimiento	8	40%
Compra de Activos Fijo	2	10%
Compra de Mercaderías	10	50%
Compra de Existencias	0	0%
<b>total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



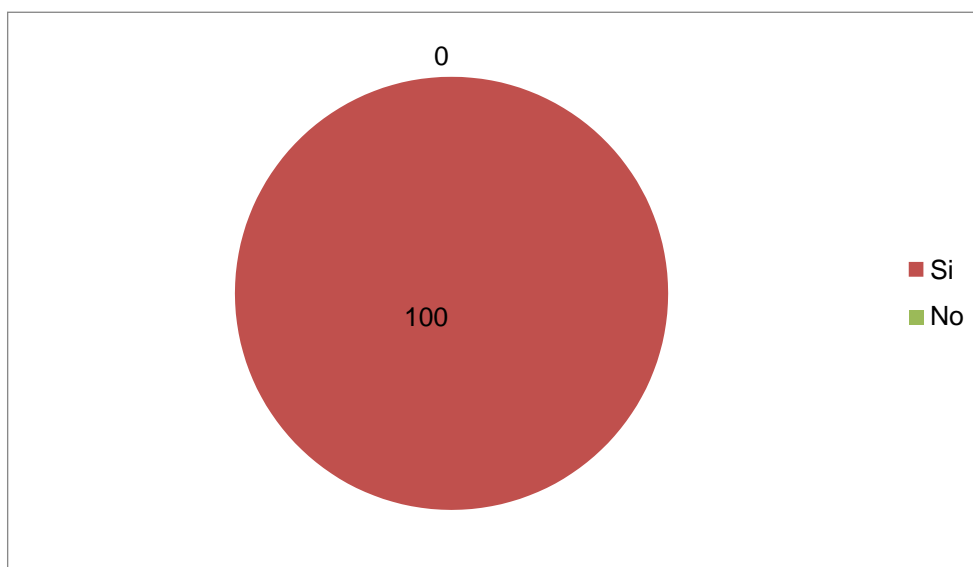
**Gráfica 11:** Que inversiones realizó con el financiamiento

**Interpretación:** El gráfico nos muestra que con el financiamiento obtenido 50% de los encuestados realizaron compras de mercaderías y 40% mejora del establecimiento y un 10% compran activos fijos.

**Tabla N° 12**

Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido

ALTERNATI	RESULTADOS	%
Si	20	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfica 12:** Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada

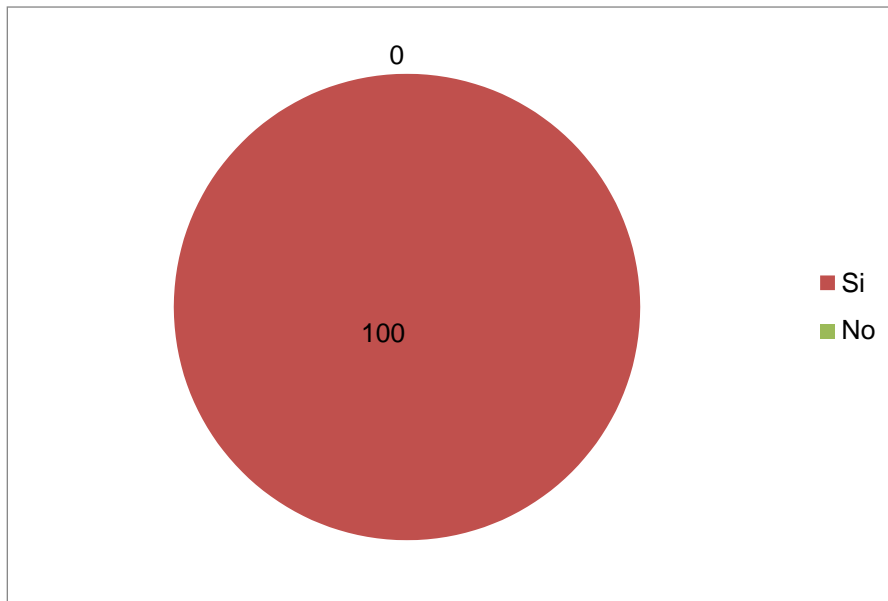
**Interpretación:** En el gráfico se puede observar que el 100% de los encuestados está satisfecho con la tasa de interés cobrada



**Tabla N° 13**

Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del  
Negocio

ALTERNATIVA	RESULTADOS	%
Si	20	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfica 13:** considera el financiamiento como una mejora

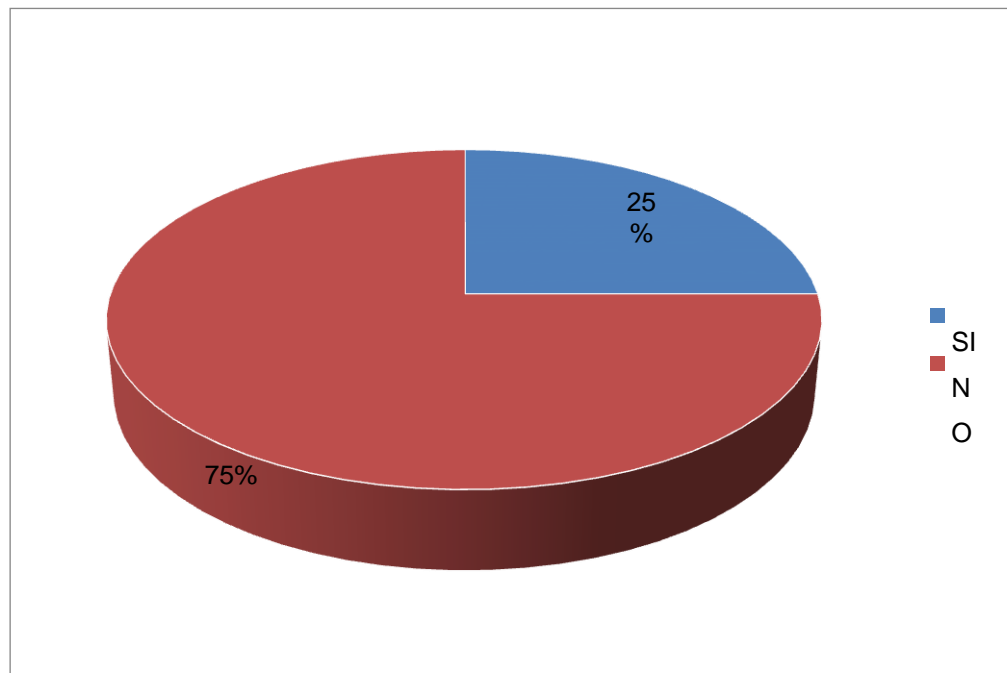
**Interpretación:** El 100% de los encuestados considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio.

## Respecto a la capacitación en las MYPE

**Tabla N° 14**

El personal recibe algún tipo de capacitación

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	5	25%
NO	15	75%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



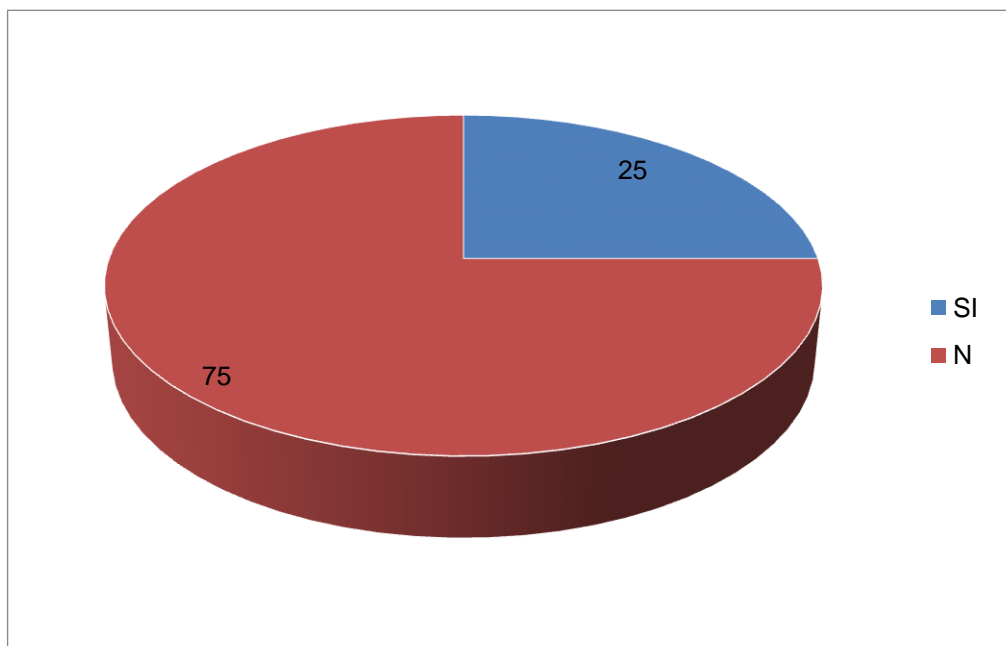
**Gráficas 14:** El personal recibe algún tipo de capacitación

**Interpretación:** En el gráfico se puede observar que el 75% de los encuestados sustenta que el personal no recibe ningún tipo de capacitación adecuada, mientras que el 25% si recibe algún tipo de capacitación.

**Tabla N° 15**

El personal pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	5	25%
NO	15	75%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



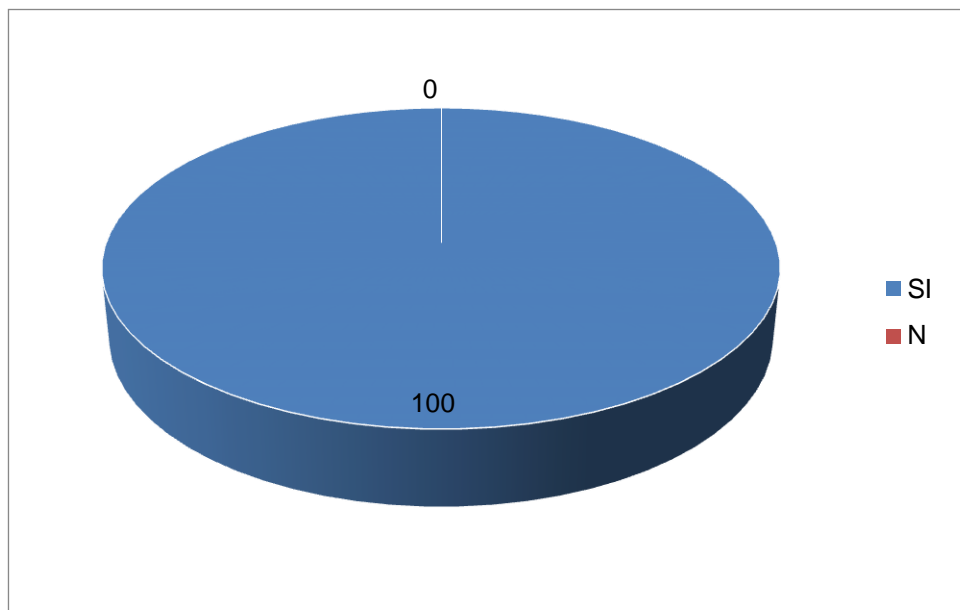
**Gráfica 15:** Los trabajadores ponen en práctica lo aprendido

**Interpretación:** El 25% de los encuestados manifiesta que el personal si pone en práctica lo aprendido en las capacitaciones, mientras que un 75% no pone en práctica lo aprendido.

**Tabla N° 16**

Considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión

ALTERNATIVA	RESULTADO	%
SI	20	100%
NO	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



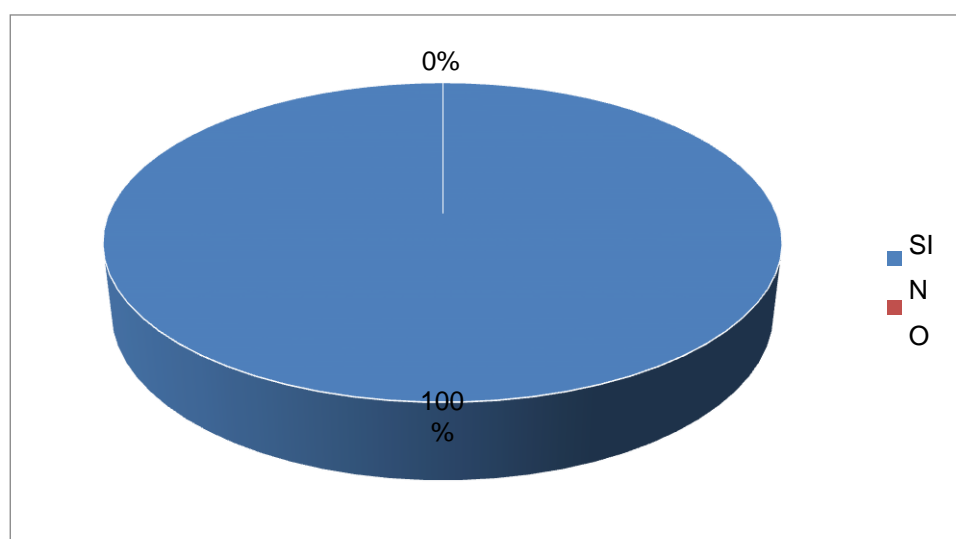
**Gráfica 16:** Considera la capacitación como inversión

**Interpretación:** En el gráfico se puede observar que el 100% de los encuestados sustenta que la capacitación que reciben sus trabajadores si es una inversión.

**Tabla N° 17**

Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa

ALTERNATIVA	RESULTADO	%
SI	20	100%
NO	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfica 17:** La capacitación mejora la rentabilidad y competitividad

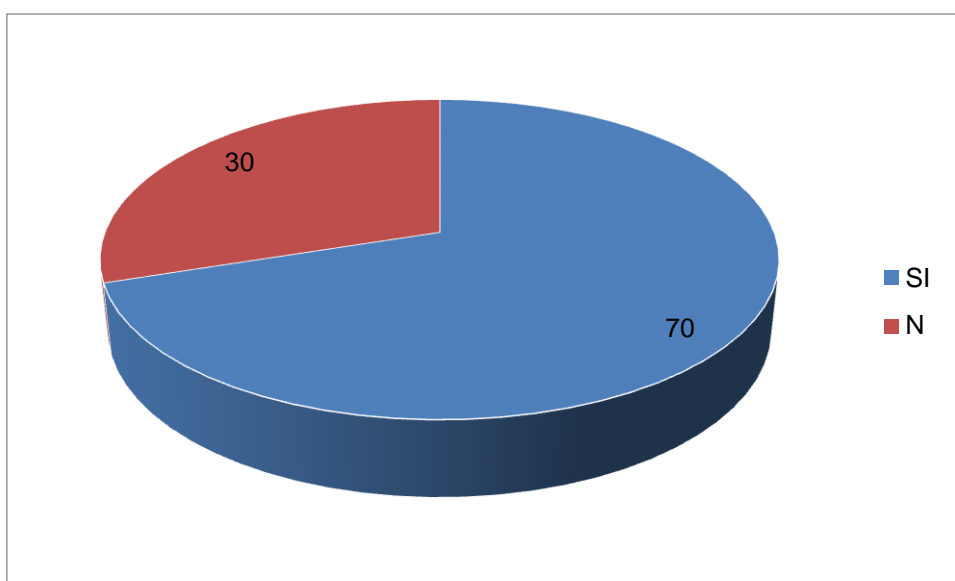
**Interpretación:** El 100% de los encuestados manifiesta que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

## Respecto a la rentabilidad de las MYPE

**Tabla N° 18**

La rentabilidad del negocio ha incrementado

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	14	70%
NO	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



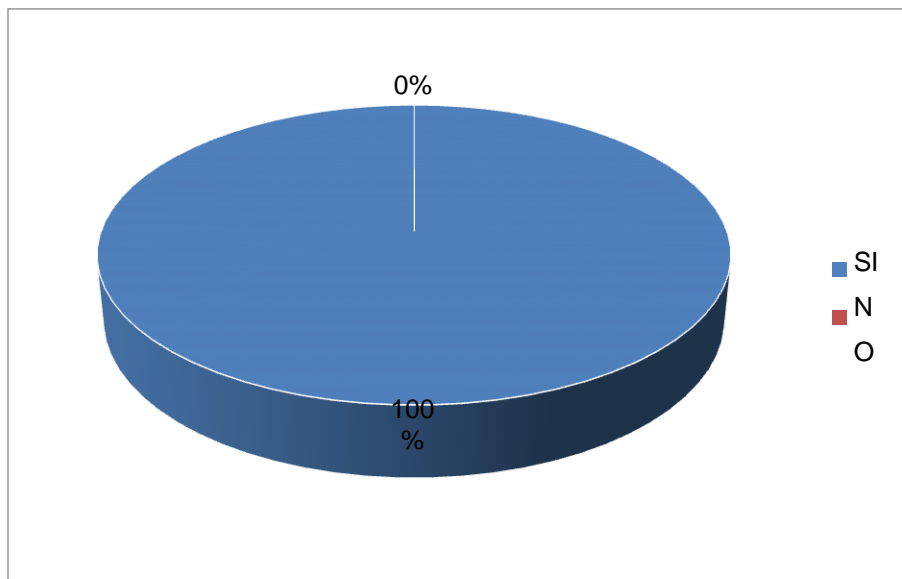
**Gráfica 18:** A causa de que aumento la rentabilidad

**Interpretación:** El 70% sustenta que si ha incrementado el negocio mientras que 30% de los encuestados sustenta que la rentabilidad del negocio no ha incrementado.

**TABLA N° 19**

La rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	20	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



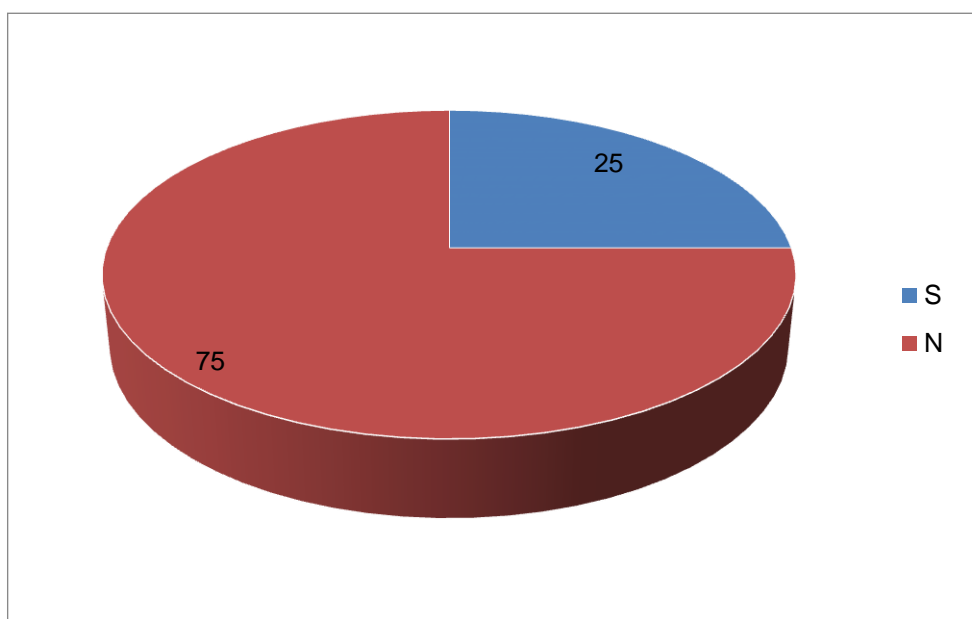
**Gráfica 19:** La rentabilidad está influenciada por el financiamiento

**Interpretación:** En el gráfico se observa que, el 100% de los encuestados considera que la rentabilidad está influenciada por el financiamiento.

**Tabla N° 20**

La rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida

ALTERNATIVAS	RESULTADOS	%
Si	5	25%
NO	15	75%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 20:** La rentabilidad está influenciada por la capacitación

**Interpretación:** El 75% de los encuestados sustenta que la rentabilidad no está influenciada con la capacitación, mientras que el 25% sustenta que si está influenciada.



## 4.2 Análisis de resultados

- Aproximadamente la mitad (50%) de los representantes encuestados dijeron que la micro y pequeña empresa tenía una antigüedad de 1 – 3 años en la actividad empresarial (rubro compra y venta de ropa para bebés). El 75% de los representantes encuestados de las MYPE manifestaron que la propiedad del negocio es individual. (Ver tabla 02)
- En el gráfico N° 03 se observa que, la mayoría (60%) de los trabajadores que laboran en la micro y pequeña empresa son con contrato y el 40% restante no tienen contrato, mientras que en la tabla N° 04 nos muestra que el 50% de los propietarios formaron la empresa con el objetivo principal de obtener más ganancias.
- En el gráfico (Ver gráfico 05) se observa que, la mayoría (80%) de los encuestados ocupan el cargo de propietarios en las micro y pequeñas empresas.
- Mientras que la minoría (25%) de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior técnica (Ver tabla 06).
- La totalidad (100%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad (Ver tabla 08). Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son altos, a su vez manifestaron que el 100% obtuvieron el crédito del sistema no bancario (financieras, cajas municipales, etc.)
- La totalidad (100%) de los encuestados manifiesta haber recibido algún tipo de asesoramiento por parte de su analista de crédito (Ver tabla 08).
- En el gráfico se observa que más de la mitad (75%) de los encuestados recibieron el tipo de crédito comercial, y el 25% restante corresponde a créditos hipotecarios (Ver tabla 09).

- La mitad (50%) de las micro y pequeñas empresas que recibieron crédito lo invirtieron en mercaderías y el 40% invirtieron en mejorar el establecimiento y el otro 10% en activos fijos. (Ver tabla 11)
- La mayoría (75%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas sustentó que el personal no recibe ningún tipo de capacitación (Ver tabla 14).
- En el gráfico se puede observar que la totalidad (100%) de los encuestados sustentó que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión (Ver tabla 16).
- El 100% de las micro y pequeñas empresas que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido (Ver tabla 18).

## V. CONCLUSIONES

- La mayoría (80%) de los encuestados ocupan el cargo de propietarios de las micro y pequeñas empresas, mientras que el 60% de los representantes sostienen que tienen una experiencia en el manejo de las mismas de 1 – 3 años por ende más de la mitad (75%) de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción superior técnica, mientras el otro 25% manifestaron tener grado de instrucción secundaria.
- El 100% de las micro y pequeñas empresas recibió financiamiento o crédito en alguna oportunidad. Si analizamos los datos, llegamos a la conclusión que los créditos otorgados en los últimos años son altos, a su vez manifestaron que el 100% obtuvieron el crédito del sistema no bancario (financieras, cajas municipales, etc.). el cual la mitad (50%) lo invirtieron en compra de mercaderías y el 40% invirtieron en mejorar el establecimiento y el otro 10% en activos fijos.
- Con respecto a la capacitación, hemos analizado que la mayoría de los emprendedores poseen escaso conocimiento de comercialización y no dan relevancia a la formación y/o capacitación, lo cual no les permite tener un negocio bien administrado ya que siguen una gestión basada en la prueba y error, lo cual es un impedimento posicionarse en el mercado y hacer competencia a las demás micro y pequeñas empresas.
- El 30% de los encuestados sustenta que la rentabilidad del negocio no ha incrementado, mientras el 70% restante manifiesta que la rentabilidad del negocio si ha incrementado. Esto nos quiere decir que los emprendedores afrontan serios problemas durante la permanencia de su negocio, por no contar con estrategias empresariales que les permita el crecimiento de su negocio a pesar de que el 100% de las micro y pequeñas empresas que fueron encuestadas manifestaron que la rentabilidad estaba de alguna manera relacionada al financiamiento recibido.

## VI. RECOMENDACIONES

- Se deberían implementar campañas que informen sobre la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas para su desarrollo, competitividad y rentabilidad empresarial y de sus trabajadores.
- Asimismo, se debería a empezar a tener una mayor fiscalización a las micro y pequeñas empresas ya que se pudo encontrar trabajadores laborando sin un contrato de trabajo.
- Se debe empezar a realizar cursos de capacitación para que los propietarios de las MYPE puedan hacer un uso racional de los recursos financieros y a su vez puedan saber cuál es el tipo de crédito que mejor les conviene con una tasa de interés relativamente baja.
- Se deberían realizar una serie de charlas para poder explicarles a los propietarios la importancia de la capacitación en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, dado a que muchos microempresarios del distrito de la esperanza no capacitan adecuadamente a su personal.
- Se deben realizar estudios mucho más precisos y completos para así poder establecer la correlación entre financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del Perú.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- ABDEL. (2009). "Modelo de negocios para la comercialización internacional de pieles wetblue curtidas al cromo de origen bovino en un mercado industrial seleccionado de Estados Unidos de América"; tesis de grado. Bogota.
- Capparelli, A. (2003). En su obra diseño de estrategias de financiamiento. Portallucen.
- CRUZ, F. (2010). "Integración de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Quito-Pichincha y las empresas exportadoras del país"; Proyecto de Agencia de Desarrollo Económico Local, en Convenio con la Corporación Andina de Fomento (CAF).
- DEHESA, G. (2007). La prima de riesgo y el futuro de las cotizaciones.
- Díaz Mondragón, N. M. (2003). "Sofoles: financiamiento para personas físicas y pequeñas empresas".
- Mateo, W. (1999). IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA. *Gestión en el Tercer Milenio*.
- Prado, A. (2010). "El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra"; Universidad San Martín de Porres – Sección de Postgrado. Lima.
- Rengifo silva, J. (2010). Caracterización del financiamiento, rentabilidad, financiamiento de las MYPE del sector comercio - rubro artesanía shipibo-conibo. Callería-Provincia de Coronel Portillo.
- REYNA, N. (2011). Importancia de la Capacitación para las MYPE. mundo MYPE.
- Sunat. (2011). *texto unico ordenado de la ley de promocion de la competitividad, Formalizacion y desarrollo de la micro y pequeña , Ley MYPE. DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR.*
- Sutton.C. (2010). Capacitación del personal. Argentina.
- Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas. Lima Metropolitana.
- Zegarra, J. (Ayacucho 2000). Actividad Financiera No Bancaria; Efectos sobre las MYPE. Perú.

# Anexos

## ANEXO N° 1

### CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO	MARZO				ABRIL			
ACTIVIDADES	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Elaboración del proyecto de tesis</b>	<b>X</b>							
<b>Presentación y aprobación del proyecto de tesis</b>		<b>X</b>						
<b>Trabajo de campo(búsqueda de población, elaboración de cuestionario, aplicación de encuesta)</b>			<b>X</b>					
<b>Tabulación y codificación</b>			<b>X</b>					
<b>Análisis de resultados</b>			<b>X</b>					
<b>Conclusión</b>				<b>X</b>				
<b>Elaboración del informe de tesis</b>					<b>X</b>			
<b>Presentación y aprobación del informe</b>						<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>Sustentación</b>								<b>X</b>

## ANEXO N<sup>o</sup> 2

### ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN

Encuesta dirigida al gerente y/o propietario de la empresa MYPE, actividad comercial, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de la Esperanza año 2015”

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “x” la opción que usted considera la Correcta, si es necesario especifique para una mejor recolección de los datos.

#### A. RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES

1. ¿Antigüedad de la empresa MYPE?
  - a. 0 - 1 año ( )
  - b. 1 – 3 años ( )
  - c. 3 – 5 años ( )
  - d. Más de 5 años ( )
  
2. La propiedad es en:
  - a. Sociedad ( )
  - b. Individual ( )
  - c. Familiar ( )
  - d. Otro ( )
  
3. ¿Número de trabajadores que laboran en la empresa? Clasificar según modalidad.
  - a. Con contrato ( )
  - b. Sin contrato ( )
  - c. Otra modalidad ( )
  
- 4.Cuál es el objetivo de su empresa
  - a. Obtener más ganancias ( )
  - b. Dar empleo a la familia ( )
  - c. Dar empleo a la comunidad ( )



## **B. RESPECTO A LOS DATOS INFORMATIVOS DEL PROPIETARIO**

5. ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la empresa MYPE?
- a. Propietario ( )
  - b. Gerente General ( )
  - c. Administrador ( )
  - d. Otro cargo ( )
6. ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en manejo de MYPE?
- a. 1 – 2 años ( )
  - b. 2 – 4 años ( )
  - c. 4 – 6 años ( )
  - d. Más de 6 años ( )
7. Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPE
- a. Primaria ( )
  - b. Secundaria ( )
  - c. Técnica ( )
  - d. Universitaria ( )
  - e. Sin instrucción ( )

## **C. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO EN LAS PYME**

8. ¿Ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad?
- Si ( )
- No ( )
9. ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento?
- Si ( )
- No ( )

10. ¿Cuál fue el tipo de crédito recibido?
- a. Crédito Comercial ( )
  - b. Crédito Hipotecario ( )
  - c. Crédito de Consumo ( )
  - d. Crédito Vehicular ( )
  - e. Otro tipo de crédito ( )
11. Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como
- a. Mejoramiento del Establecimiento ( )
  - b. Compra de activos fijos ( )
  - c. Compra de mercaderías ( )
  - d. Compra de existencias ( )
12. ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?
- Si ( )
- No ( )
13. ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?
- Si ( )
- No ( )

#### **D. RESPECTO A LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPE**

14. ¿El personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación?
- Si ( )
- No ( )
15. ¿El personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones?
- Si ( )
- No ( )

16. ¿Considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión?

Si ( )

No ( )

17. ¿Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa?

Si ( )

No ( )

#### **E. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE**

18. ¿La rentabilidad del negocio ha incrementado?

Si ( )

No ( )

19. ¿Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el Financiamiento recibido?

Si ( )

No ( )

20. ¿Considera que la rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida?

Si ( )

No ( )

### ANEXO N° 3

### DIRECTORIO MYPE

RUC	REPRESENTANTE	DIRECCION	Nº	SECTOR	DISTRITO
10178397813	PINEDO BOBADILLA DANIEL NILO	LAS ESMERALDAS	440	SANTA VERONICA	LA ESPERANZA
10178820309	ABANTO FLORES JUAN CARLOS	LOS CEDROS	326- P25	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10179754211	ASANERO LOPEZ SANTOS ADRIANO	MARCO DEL PONT	1983	BARTE ALTA	LA ESPERANZA
10179928898	ALTAMIRANO DE RAMOS NEREIDA ELENA	COCHRANE	903	SANTA VERONICA	LA ESPERANZA
10180556261	MERLO ALCANTARA ELIZABETH RAQUEL	GIRARDOT	1969	SANTA VERONICA	LA ESPERANZA
10180974518	QUISPE NAMO VILMA JANET	LOS CEDROS	236- P42	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10181164153	LAZARO VASQUEZ PROSPERO GUILLERMO	DE LA TORRE UGARTE	326- P32	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10181197655	PAREDES CORTEZ SANTOS LEONILA	LOS CCEDROS	326- P6	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10038527237	CLAVIJO DE CALERO LAURA	-	C40	PARTE BAJA	LA ESPERANZA
10178341109	PELAEZ RODRIGUEZ CARLOS ALFONSO	22 DE FEBRERO	1880	PARTE ALTA	LA ESPERANZA
10179735691	CORDOVA RENTERIA ELVA	-	-	WICHANZAO	LA ESPERANZA
10179855416	LOLOY TIRADO DORALIZA VIRGINIA	JOSE PETTION	326	BELLAVISTA	LA ESPERANZA
10179879595	CASANOVA CASTAÑEDA MARIA LILIA	CAHUIDY	130	MANUEL AREVALO	LA ESPERANZA
10179954414	CALDERON MURGA CORSINA	JOSE ARTIGAS	1130	PARTE ALTA	LA ESPERANZA
10188849526	CARLOS DE SOLANO MARIA CECILIA	-	C-19	MANUEL AREVALO	LA ESPERANZA
15355820961	BRICENO VASQUEZ ENRIQUE TURIANO	LOS CEDROS	326- P54	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10179915966	TORRES SARMIENTO MARIA JULIA	LOS CEDROS	326- P60	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10179950397	AGUILAR AVILA VALENTIN	LOS CEDROS	326- P28	JERUSALEN	LA ESPERANZA
10179805371	ROJAS URBINA MARIA VIOLETA	BENITO JUAREZ	1344	PARTE ALTA	LA ESPERANZA
10271585158	ALVA ROJAS ROSA ELVIRA	ANTONIO MARIÑO	936	PARTE ALTA	LA ESPERANZA