



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Bach. Bocanegra Gonzales, Jhojani

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA-PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

AUTOR:

Bach. Bocanegra Gonzales, Jhojani

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA-PERÚ

2018

1. Título de la tesis

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

2. Hoja de firma del jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres, Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC. López Souza, José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPC. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

3. Agradecimiento

A nuestro Dios, por guiar mis pasos y darme fortaleza.

A la señora, Bertha Gonzales Silva y a Don Hamilton Saboya Ruiz, mis padres, quienes con su esfuerzo y sacrificio hicieron posible lo imposible, gracias por todo su tiempo y paciencia, a mi novia Sandy Lili Ruiz Vásquez, por su amor, cariño y comprensión. A la señora Nerva Augusta Vásquez González, mi suegra, por su apoyo incondicional.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todos mis amigos que contribuyeron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación.

4. Dedicatoria

Al nuestro Padre celestial,

Quien es el impulsor, quien nos cuida y protege para seguir adelante en toda esta contienda diaria para poder lograr mi meta el cual es obtener el título de Contador Público.

A mi Familia

A la señora Bertha Gonzales Silva, mi madre, gracias a su apoyo constante y permanente, gracias por estar allí en todo momento dándome fuerza y motivación, para seguir adelante en mi carrera profesional. A don Hamilton Saboya Ruiz, mi padre, por su apoyo incondicional y estar allí siempre. A mi novia, Sandy Lili Ruiz Vásquez, por su amor, por darme fuerzas para seguir adelante, gracias.

5. Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 13.3% (4) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 13.3% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 86.7% (26) son del sexo masculino. El 13.3% (04) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 80% (24) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 13.3% (4) de las empresas encuestadas son informales. El 6.7% (2) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 93.3% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 50% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 10% (3) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a

5,000 soles. Con **respecto a la rentabilidad**; El 20% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías).

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad.

6. Abstract

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, clothing and clothing sales for ladies and gentlemen of the district of Callería, 2018" had as its general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, clothing and clothing sales for ladies and gentlemen of the district of Callería 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 30 micro-companies, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the surveyed microentrepreneurs it is established that the majority 13.3% (4) of the representatives of the micro companies are between 31 to 50 years old. 13.3% (4) of the representatives surveyed are female and 86.7% (26) are male. The 13.3% (04) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 80% (24) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. The 13.3% (4) of the companies surveyed are informal. 6.7% (2) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 93.3% (28) of the microenterprises were trained to obtain profits. With regard to financing; 50% (13) of the microenterprises have been financed by third parties. 10% (3) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 20% of the microenterprises invested the requested credit in working capital (merchandise)

Keywords: financing, training, profitability

7. Contenido

1. Título de la tesis.....	iii
2. Hoja de firma del jurado.....	iv
3. Agradecimiento	v
4. Dedicatoria	vi
5. Resumen	vii
6. Abstract.....	ix
7. Contenido	x
8. Índice de tablas	xiii
9. Índice de figuras	xv
I. Introducción.....	17
II. Revisión de literatura.....	22
2.1 Antecedentes	22
2.1.1 Internacional	22
2.1.2 Latinoamericano	25
2.1.3 Nacional.....	28
2.1.4 Regional.....	29
2.1.5 Local	30
2.2 Bases teóricas	32
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	32
2.2.2 Teoría de la capacitación	35
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	36
2.3 Marco conceptual	40
III. Metodología	44

3.1	Población y muestra	44
3.1.1	Población	44
3.1.2	Muestra	45
3.2	Definición y operacionalización de las variables.....	45
3.3	Técnicas e instrumento.....	49
3.3.1	Técnica.....	49
3.3.2	Instrumento.....	49
3.4	Plan de análisis.....	49
3.5	Matriz de consistencia.....	51
3.6	Principios éticos	52
3.6.1	El principio de autonomía.....	52
3.6.2	El principio de la dignidad.....	52
3.6.3	El principio de la beneficencia/no maleficencia.....	53
3.6.4	El principio de justicia.....	53
4	Resultado y análisis de resultados	55
4.1	Resultados	55
4.2	Análisis de resultados.....	91
4.2.1	Respecto a los empresarios.....	91
4.2.2	Respecto a las características de las microempresas	91
4.2.3	Respecto al financiamiento.....	92
4.2.4	Respecto a la capacitación.....	94
4.2.5	Respecto a la rentabilidad.....	95
5	Conclusiones.....	96
5.1	Respecto a los empresarios	96
5.2	Respecto a las características de las microempresas	96

5.3	Respecto a financiamiento	97
5.4	Respecto a la capacitación	98
5.5	Respecto a la rentabilidad	98
6	Recomendaciones	100
	Respecto a los empresarios	100
	Respecto a las características de las microempresas	100
	Respecto al financiamiento	101
	Respecto a la capacitación	102
	Respecto a la rentabilidad	102
7	Aspectos complementarios	104
7.1	Referencias bibliográficas	104
7.2	Anexos.....	108
7.2.1	Cuestionario.....	108
7.2.2	Artículo científico.....	113
	Instrumento	127
7.2.3	Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico.....	141
7.2.4	Tabla de fiabilidad	142
7.2.5	Base de datos	143

8. Índice de tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes	55
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes	56
Tabla 3: Grado de instrucción de representantes legales de las Mypes	57
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes	58
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes	59
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	60
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes	61
Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas	62
Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las Mypes.	63
Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las Mypes.....	64
Tabla 11: Motivos de formación de las Mypes.	65
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	66
Tabla 13: Financiamiento a terceros de las Mypes.	67
Tabla 14: Interés mensual de entidades bancarias que pagan las Mypes	68
Tabla 15: Entidades no bancarias que otorgan préstamos a las Mypes.....	69
Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias.	70
Tabla 17: Usureros de los que obtienen financiamiento las Mypes.	71
Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros.	72
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos las Mypes	73
Tabla 20: Entidades que otorgan facilidades para la obtención del crédito.	74
Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados.	75
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.....	76
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes.	77
Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero otorgado a las Mypes.	78

Tabla 25: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	79
Tabla 26: Cantidad de cursos del representante legal de las Mypes.	80
Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales.	81
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	82
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes.....	83
Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión	84
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	85
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes.....	86
Tabla 33: El financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.	87
Tabla 34: la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	88
Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad.....	89
Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido.....	90

9. Índice de figuras

Figura 1: Edad del representante legal de las Mypes	55
Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	56
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes.	57
Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	58
Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	59
Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	60
Figura 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes	61
Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	62
Figura 9: Números de trabajadores permanentes de las Mypes.	63
Figura 10: Números de trabajadores eventuales de las Mypes.	64
Figura 11: Motivos de formación de las Mypes.....	65
Figura 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.	66
Figura 13: Financiamiento a terceros de las Mypes.	67
Figura 14: Interés mensual de entidades bancarias que pagan las Mypes.....	68
Figura 15: Entidades no bancarias que otorgan préstamos a las Mypes	69
Figura 16: Interés mensual de entidades no bancarias que pagan las Mypes....	70
Figura 17: Usureros donde obtienen financiamiento las Mypes.	71
Figura 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.	72
Figura 19: Otras entidades que otorgan préstamos a las Mypes.	73
Figura 20: Entidades que otorgan facilidades en el crédito a las Mypes.....	74
Figura 21: Créditos en los montos solicitado por las Mypes.....	75
Figura 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.	76
Figura 23: Tiempo de crédito solicitado por las las Mypes.	77

Figura 24: En que fue invertido el crédito financiero.	78
Figura 25: Recibió capacitación en el otorgamiento del crédito	79
Figura 26: Cantidad de cursos del representante legal.....	80
Figura 27: Cursos en que participaron los representantes legales.....	81
Figura 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.	82
Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes.	83
Figura 30: La capacitación como empresario es una inversión.....	84
Figura 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	85
Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes.	86
Figura 33: El financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	87
Figura 34: La capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.	88
Figura 35: La capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.	89
Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido	90

I. Introducción

La compra y venta de ropa suele ser un negocio al azar, ya que los valores con los que se juegan son muy altos, la demanda de la población suele estar de acuerdo a la moda de la época, así que se generan las ideas del negocio. Según Pérez & Merino (2009), señala que el microemprendimiento no es más que la puesta en marcha de un negocio de aquella tipología donde el propio emprendedor es el dueño y administrador del mismo y en el que, además de haber llevado a cabo una baja inversión, no tiene empleados. El propietario e incluso sus familiares son los que ponen en pie y desarrollan aquella empresa.

En el Perú existen alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI). Además de poseer una oferta laboral de 80%, sin contar con el autoempleo que genera, a continuación, mostraremos el aporte y la importancia de las mypes en el mundo.

Rivas & Rojas (2013), en “Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes” señala que: Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuenta con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”.

Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal (...)”

haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos impuesto a la Renta.

Concluye, que las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso.

Según Correa (2017), señala que las empresas deben estar permanentemente incentivando a sus trabajadores a mejorar y perfeccionarse “Las jefatura tienen que conocer las expectativas de los trabajadores, siendo claros en su direccionamiento, generando instancias de retroalimentación, jornadas capacitación y preocuparse de los colaboradores de manera relacional y de tarea

La rentabilidad según Crecenegocio (2012), añade que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Es necesario evaluar si los propietarios de estas micro y pequeñas empresas suelen estar capacitados a un nivel superior para evitar resultados negativo. Por consiguiente, se considero al siguiente como enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la**

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018?

En cuanto al problema enunciado, se planteó un objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018.

Para poder llegar al objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación que se realizará en el presente trabajo se justifica porque, se dará a conocer, las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería. Cabe señalar, que esta investigación nos permitirá tener una referencia de las operaciones respecto al financiamiento de las empresas materia de estudio.

Asimismo, el presente trabajo contendrá información, que servirá como guía para aquellas personas y/o profesionales, que deseen iniciar un emprendimiento o negocio propio, dentro del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros. En tal sentido, la información que se presentará es de mucha importancia y utilidad.

De todas formas es relevante para toda empresa el contar con fuentes de financiamiento para cualquier imprevisto, por ende es necesario que la empresa genere flujos para recuperar el dinero invertido.

Y sobre todo la formalidad de una empresa influye mucho ya que depende, de cómo es mirado por ojos de las entidades bancarias. Ya que facilitan la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera.

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 Mype, en cambio; cuando estas formalizadas obtiene beneficios mayores.

Finalmente, el presente trabajo servirá como base para la realización de otros estudios similares en diferentes sectores de la ciudad de Pucallpa, y de otros ámbitos geográficos de la región de Ucayali e incluso del país.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

Los antecedentes internacionales, que se hacen referencia en el presente proyecto de investigación; se refieren a los trabajos de investigación, realizado por investigadores de otros países y ciudades en el mundo, menos en el Perú; los cuales describirán las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

Albella (2017), en su trabajo denominado “La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica”, Madrid, España, concluye que el crowdfunding puede convertirse en un futuro no muy lejano en una alternativa a los mercados de capitales para las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que presenta la ventaja fundamental de permitir acceder a la financiación sin tener que hacer frente a elevados costes. Esta tendencia puede verse favorecida por varios elementos. En primer lugar, una mayor participación de inversores institucionales, como ya está ocurriendo tanto en América como en Europa. Concretamente, en el Reino Unido las entidades de capital riesgo y los business angels están invirtiendo en los proyectos de equity.

Calleja (2014), en su trabajo de investigación: “El impulso europeo a la Financiación de la pyme”, España, señaló qué, el acceso a la financiación es hoy una preocupación primordial para las pymes.

La crisis económica ha conducido a una fuerte contracción del crédito. Europa está saliendo lentamente de la crisis. Sin embargo, la recuperación, la Unión Europea ha puesto en el centro de sus políticas la competitividad de las empresas. Las pymes son cruciales ya que representan el 99,8 por 100 de las empresas.

Concluye Calleja, que las pymes son el motor del crecimiento económico y de la generación del empleo. Su combustible se ha ido reduciendo año tras año. El motor se ha atrancado, incluso a veces se ha parado. No podemos permitir que el entusiasmo de millones de empresarios se enfríe esperando la financiación que necesitan para llevar a cabo sus proyectos. Por ello, es preciso seguir actuando para que el combustible vuelva a alimentar el motor del crecimiento.

En estos años se han saneado las estructuras y las fianzas del sector público y del sector financiero. Esto nos ofrece disponer de una base más sólida para una mayor estabilidad y seguridad. Sin embargo, las medidas adoptadas no son suficientes para generar un crecimiento económico que permita crear empleo. El crecimiento que vivimos desde principios de 2013 es muy tímido.

La Comisión está convencida de la imperiosa necesidad de reactivar la industria y apoyar a las pymes. Respaldada por las conclusiones del Consejo Europeo de marzo 2014, que pone la competitividad de las empresas europeas en el centro de todas las políticas europeas, la Comisión Europea seguirá tomando medidas que favorezcan el crecimiento de las pymes, y ello empieza por

facilitar el acceso a la financiación.

Casado & Pich (2013), en su trabajo “La financiación de las pymes en la unión europea y en España ante una situación de crisis económica y financiera”, Bogotá – Colombia, señala que en la situación actual de crisis económica y financiera constituye una prioridad en la Unión Europea y en España la atención a una parte sustantiva de sus estructuras productivas como son las pequeñas y medianas empresas.

Tanto la adecuada financiación de las mismas como su acertada gestión y gobernanza, son elementos contemplados con especial atención en los programas y acciones concretas que llevan a cabo la Unión Europea y sus Estados Miembros.

En las perspectivas financieras del septenio 2007 – 2013, que finalizan este año 2013, dos de los principales tipos de programas que hacen referencia a la financiación de pequeñas y medianas empresas y a la cooperación internacional en el ámbito empresarial. Las nuevas perspectivas financieras (2014-2020) que entrarán en vigor el próximo año mantienen como prioridad los programas y acciones concretos en los campos señalados, habiéndose incluso incrementado su participación en los presupuestos de la Unión a partir de 2014, año en que se inician esas nuevas perspectivas financieras. Ello incluye el progresivo acercamiento de todos los Estados Miembros a las Normas internacionales en un contexto de globalización de la economía y de las relaciones internacionales en

todos los campos.

Concluyen en su trabajo, que la presencia e intervención de la Unión Europea en casi todas las zonas geográficas del planeta, a través de diversos dispositivos financieros que tiene como destino la ayuda al desarrollo empresarial y a la cooperación internacional.

2.1.2 Latinoamericano

Respecto al financiamiento:

Ferraro (2011), En su trabajo “Eliminando barreras: el financiamiento a las Pymes en América Latina”, señala que la evolución de los sistemas de financiamiento a las pymes en la región es el tema de este documento que publica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Se observa la falta de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de los países de la región, una baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño. Las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información garantías exigidas, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario.

Concluye Farro, que avanzar hacia un sistema financiero inclusivo y orientado a apoyar a las pymes implica completar la facilitación del crédito con mejoras para realizar inversiones e

incentivos a la innovación e incorporación de tecnología para reducir las brechas productivas y empresariales. Este tipo de desarrollo financiero obliga a enfrentar la pronunciada heterogeneidad entre agentes a fin de facilitar el acceso y las condiciones de las micro, pequeñas y medianas empresas al crédito y generar mercados más equitativos y una economía más dinámica.

Respecto a la capacitación:

Poblete (2004), en su trabajo “Capacitación laboral para las pymes: una mirada a los programas de formación para jóvenes en Chile, señaló que las pequeñas y medianas empresas son las unidades productivas que mayor cantidad de trabajadores emplean en Chile. Si ellos se suma el aporte de las microempresas las cifras son todavía más considerables.

Sin embargo, la importación de las pyme no se condice con un rol protagónico en cuanto a indicadores económicos como ventas, exportaciones y otros, cediendo ese espacio a las grandes empresas. Una de las estrategias para suplir esa situación y aumentar la capacidad productiva de las pyme es a través de programas de capacitación en diversos temas relacionados con el desarrollo de tales unidades.

El Estado, a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), ha buscado potenciar, a través del beneficio de la franquicia tributaria, la capacitación de recursos humanos para que todas las empresas hagan esfuerzos en el perfeccionamiento de su

personal. Sin embargo, los niveles de capacitación siguen siendo bajos y por lo general restringidos a la inversión pública.

De entre los grupos de la población más vulnerables, destacan los jóvenes debido a la tasa de desocupación (el doble que el resto de la población) y al alto número de jóvenes (más el 40%) que no poseen alguna certificación o habilitación para desempeñarse en un determinado oficio.

Respecto a la Rentabilidad

El Economista (2017), en su artículo “Las Pymes en América Latina muestran crecimiento y optimismo para exportar, marcó que en América Latina y el Caribe, el 58% de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) creen que los ingresos de exportación intrarregionales aumentarán en los próximos 12 meses; un 34% ha experimentado un crecimiento sostenido y sólo un 18% reportó una disminución significativa de las exportaciones intra e interregionales, según el reciente estudio titulado “Comercio global en la economía digital: oportunidades para las pequeñas empresas”, realizado por FedEx Express, una subsidiaria de FedEx Corp.

Las PYMES son un segmento crucial de la economía latinoamericana y presentan una gran oportunidad para el crecimiento interno”, dijo Juan N. Cento, presidente regional de FedEx Express LAC. El estudio muestra también que la economía digital es parte fundamental del optimismo de las PyMEs. En América Latina y el Caribe, ocho de cada diez PyMEs ya están

generando ventas por comercio electrónico, con ingresos promedio de \$677,560 dólares al año. Asimismo, el 83% de las PyMEs de América Latina y el Caribe generan ingresos a través del comercio electrónico, lo cual representa más de un cuarto (26%) de los ingresos totales en promedio.

2.1.3 Nacional

Avolio, Mesones, & Roca (2010), en su artículo denominado: “Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES), señaló que actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsadora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra.

Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Okpara & Wynn,2007). Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican

que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005).

2.1.4 Regional

Gestión (2017), en su redacción “San Martín y Ucayali concentraron más del 60% de créditos otorgados a Mypes en Macro Región Oriente el 2017, Los créditos otorgados por el sistema financiero a las micro y pequeñas empresas en la Macro Región Oriente ascendieron a S/ 1,891 millones en el 2017, monto que representó un incremento de 6.2% con relación al 2016. Asimismo, se mencionó que, en Ucayali, los créditos a las mypes alcanzaron los S/ 461.4 millones, equivalente a un aumento de 2.6% con respecto al 2016. Estos créditos representaron el 31.6% del total de colocaciones en esa región, que alcanzaron los S/ 1,458.9 millones (un incremento de 5.5% con relación al 2016).

Continúa Gestión, señalando que mientras que los créditos de consumo significaron el 31.2% (S/ 455.4 millones) y los créditos a la mediana empresas el 24.2% (S/ 352.7 millones). La Banca Múltiple concentró el 52% de las colocaciones otorgadas a las mypes en esta parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 34.3%.

También señala gestión, que la tasa de morosidad en esta región pasó de 5.1% en el 2012 a 8.3% a diciembre del 2017. En cuanto a instituciones financieras, la Banca Múltiple registró el nivel más alto de morosidad (9.9%), seguido por las Edpymes (6.6%) y las Cajas Municipales (5.9%).

2.1.5 Local

Andina (2016), en “Un total de 20 mype de región Ucayali Producirán 4,677 carpetas escolares”, señaló en el marco del programa compras a myperú de Foncodes, 20 micro y pequeñas empresas (mype) de la región Ucayali han sido seleccionadas para la producción de 4,677 carpetas para colegios públicos de los niveles inicial, primaria y secundaria, se informó. Además, señaló que dentro de las mypes seleccionadas destaca la participación de la mype CITE indígena, que surge de una asociación integrada por seis comunidades que trabajan en el cuidado del medio ambiente y el uso racional de los recursos forestales.

Hernandez (2016), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014 – 2015”. Señaló que Pucallpa es una ciudad que está creciendo aceleradamente y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas de diferentes sectores y rubros; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de

coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas de prendas de vestir van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

Concluye Hernández, que en lo que respecta al sector comercio rubro prendas de vestir en la ciudad de Pucallpa en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas que existen. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se, desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dicha Mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad

de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014 – 2015?

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Autores como 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.

El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.

Necesidad de financiamiento de una Gitman, (2003), los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Según Lira (2009), en su trabajo titulado “Finanzas y Financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer”, señaló que cuando se habla de apoyo financiero, automáticamente entendemos que estamos refiriéndonos a solicitar dinero. Por otro lado, al tratar las finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo cómo pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial. Por lo que cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas.

Según Boscán & Sandra (2006), el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

Según Gitman (1997), la reinversión constituye la fuente de financiamiento más importante a la que acude una compañía, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades en relación a sus niveles de ventas y sus aportaciones de capital. Su generación guarda relación directa con la eficiencia en las

operaciones y calidad en la administración de los recursos, lo que refleja salud financiera presente y futura.

Según Levy (2008), señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinados ofreciendo garantías de satisfacción a la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo

Asimismo Van & Wachowicz (2008), señala que el crédito comercial es un instrumento de financiamiento utilizado frecuentemente por las pequeñas y medianas empresas, debido a que los proveedores son más abiertos a concederlos; especialmente cuando los períodos inflacionarios presionan sobre los intereses dificultando el mayor aprovechamiento del préstamo bancario, dado a su alto costo de financiamiento; en cambio para los proveedores la disminución de las ventas al contado provocada por la recesión económica impulsa la utilización del crédito comercial, bien sea extendiendo el plazo o aumentando sus cuentas por cobrar

Rojas (2010), señala es una de las fuentes más utilizadas por empresas para obtener recursos financieros. De acuerdo a este autor, los bancos comerciales son quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa, por lo que las leyes deben obligar a brindar a sus clientes mayores oportunidades de préstamos, disposiciones

bancarias y servicios a las grandes, medianas y pequeñas empresas para su funcionamiento y desarrollo

2.2.2 Teoría de la capacitación

Según Billikopf (2015), Universidad de California, en su trabajo denominado “Administración Laboral Agrícola: Cultivando la Productividad del Personal”, indicó que el tiempo requerido para la capacitación puede reducirse drásticamente con una cuidadosa selección del personal. Pero, aun así, los supervisores agrícolas tendrán que capacitar y también actuar como entrenadores personales. Algunos de estos deberes se pueden delegar a terceros. La mayoría de los colaboradores prefiere un trabajo que les permita ampliar sus conocimientos experiencia. La necesidad de capacitación puede manifestarse en: 1) datos de selección personal; 2) evaluación de desempeño; 3) capacidad, conocimientos y experiencia de los colaboradores; 4) introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; 5) planificación para vacantes o ascensos en un futuro; y 6) leyes y reglamentos que requieran entrenamiento.

Hernandez (2012), señala que la capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, 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 internas y externas.

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual.

Según Dessler (2012), señala que la capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. La capacitación, por tanto, podría implicar mostrar a un operador de máquina cómo funciona su equipo, a un nuevo vendedor cómo vender el producto de la empresa, o inclusive a un nuevo supervisor cómo entrevistar y evaluar a los empleados

Para Chiavenato (2007), 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.

2.2.3 Teoría de la rentabilidad

Según Sánchez (2002), en su trabajo “Análisis de Rentabilidad de la empresa”, define a la rentabilidad como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos

resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen y los medios utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o posteriori.

Por otro lado, ANDBANK (2012), señaló que la rentabilidad es el beneficio obtenido de una inversión. En concreto, se mide la ratio de ganancias o pérdidas obtenida sobre la cantidad invertida. Normalmente se expresa en porcentaje. El cálculo de la rentabilidad es simple, y se realiza con una tasa aritmética o con una tasa logarítmica. La primera es una tasa de variación. La segunda es muy utilizada, y suele dar resultados similares. Facilita los cálculos más complejos. A partir de varias rentabilidades, se puede calcular la media (aritmética, geométrica o ponderada, según las características de la inversión) de estas para analizar el rendimiento de una inversión tras varios periodos de tiempo.

Según MytripleA (2018), la rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener

una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

Según Financlick (2016), señala que la rentabilidad, es la finalidad última de una empresa y de sus accionistas, sin rentabilidad no hay empresa sostenible, y es ésta la que define, en buena medida, el estado de salud del resto de indicadores clave: liquidez, endeudamiento y solvencia, sin rentabilidad no hay liquidez, el endeudamiento se dispara y la solvencia se hunde.

Beneficio sobre recursos propios

Según Financlick (2016), se obtiene de dividir el Beneficio, antes o después de impuestos, sobre el patrimonio neto de la compañía, y nos permite conocer qué rentabilidad se está obteniendo de los recursos propios, también se conoce como ROE (*Return on Equity*). Los recursos propios se componen, fundamentalmente, de las aportaciones de capital hechas por los socios, y la acumulación de beneficios por la vía de las reservas, entonces, cuanto mayores sean éstos menor será este indicador, lo que invita a la empresa a reinvertir los beneficios en activos rentables para evitar los recursos ociosos. Otra medida bastante extendida resulta de dividir el beneficio antes o después de impuestos sobre el capital, no sobre todo el patrimonio neto sino únicamente teniendo en cuenta las

aportaciones de socios, lo que permite ver, de forma clara, la rentabilidad obtenida por los accionistas.

Beneficio sobre venta

Según Finanlick (2016), se obtiene dividiendo el beneficio antes o después de impuestos entre las ventas del ejercicio, y nos permite conocer el margen neto, es decir, el porcentaje de las ventas que queda para la compañía, después de restar costes directos, indirectos, resultados financieros e impuestos. Es una de las medidas más extendidas.

Margen bruto sobre ventas

Según Finanlick (2016), resulta de dividir el margen bruto entre las ventas, y nos da una idea de la rentabilidad directa obtenida por la compañía. El margen bruto es la diferencia entre las ventas y los costes directos, si este no es positivo la empresa tienen serios problemas de viabilidad, y si es positivo, tiene que ser lo suficientemente holgado como para cubrir los costes fijos y servicio a la deuda. Este ratio permite conocer si los precios de venta y compra son los adecuados y si hay que trabajar en mejorar esta diferencia para absorber los gastos de estructura, ya sea añadiendo valor al producto o servicio que la empresa comercializa para subir su precio, o haciendo más eficientes los procesos para incurrir en menores costes directos

Beneficio sobre activos

Según Finanlick (2016), se obtiene dividiendo el beneficio antes o después de impuestos entre el total activo, y permite conocer en qué medida se están rentabilizando las inversiones realizadas por la empresa. Es también conocida como ROA (*Return on Assets*), y lo habitual es que, en el momento de hacer una inversión este indicador caiga, por el crecimiento de los activos, y que, en la medida que éstos se van amortizando, suba gradualmente.

Rentabilidad por dividendo

Según Finanlick (2016), es una medida muy conocida en el ámbito bursátil y de aplicación en el ámbito empresarial, la rentabilidad por dividendo resulta de dividir el dividendo obtenido por el accionista entre la valoración de sus acciones o participaciones. Es una medida de rentabilidad financiera pura que no tiene en cuenta el resto de magnitudes de la empresa, pero que es la finalidad última de un accionista capitalista que no participa en la gestión del negocio.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición del Financiamiento

Según Perdomo (1998), en su trabajo Planeación financiera, define al financiamiento como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediana o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. Para las PYMES, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de

trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las máquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito. En los tiempos modernos, se proponen cambios estructurales en los esquemas económicos, los cuales pretenden un mayor nivel de bienestar social acompañado de un crecimiento económico sustentado en la integración de actividades comerciales, industrial y de servicios en las cuales se desarrollan las PYMES. Es por ello, que el financiamiento es el cimiento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones.

2.3.2 Definición de la Capacitación

Según Bermúdez (2015), en su trabajo Capacitación: una herramienta de fortalecimiento de las PYMES, define la capacitación es un proceso educacional de carácter estratégico de manera organizada y sistémica, mediante el cual el personal adquiere o desarrolla conocimiento y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus actitudes frente aspectos de la organización, el puesto o el ambiente laboral. Como componente del proceso de desarrollo de los Recursos Humanos, la capacitación implica por un lado, una sucesión definida de condiciones y etapas orientadas a lograr la integración del colaborador a su puesto y a la organización, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su progreso personal y laboral en la empresa. Y, por otro, un conjunto de métodos técnicas y recursos para el desarrollo de los planes y la

implantación de acciones específicas de la empresa para su normal desarrollo.

2.3.3 Definición de la Rentabilidad

Sánchez (2002), en su trabajo “Análisis de Rentabilidad de la empresa”, mencionó que la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas

Según Herrera (2011), en su trabajo Análisis estructural de las mypes y pymes, señala que la definición de microempresa, pequeña, mediana y gran empresa, se debe considerar criterios cuantitativos como cualitativos que faciliten identificar todas esas empresas entre el total de fabricantes del país. Entre los criterios cuantitativos por los que se define las pequeñas y microempresas, los más usados son:

número de trabajadores; capitalización; activo neto y bruto; inversión de capital, comprendida la inversión en maquinaria y equipo, valor agregado, ingreso bruto y neto; ingreso procedente de las exportaciones, y los sueldos y salarios pagados. Entre los criterios cualitativos, los que se aplican con más frecuencia, se refiere a la propiedad y la gestión independiente o a una combinación de propiedad y gestión; a un tipo de gestión personalizado; a la capacidad técnica, y a la integridad moral del propietario y de su familia.

III. Metodología

3.1 Tipo de investigación

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

3.2 Nivel de investigación de la tesis

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

3.3 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental — descriptivo.

M  O

Donde:

M = Muestra conformada por las mypes encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.1 Población y muestra

3.1.1 Población

El Universo estuvo conformado por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio, rubro compra y venta de

prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro del estudio.

3.1.2 Muestra

De mi universo en estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018; el cual representó el 100% del universo.

3.2 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición:
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Son algunas características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Solicitud de 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 solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

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

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

Fuente: Bocanegra (2018)

3.3 Técnicas e instrumento

3.3.1 Técnica

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas.

3.3.2 Instrumento

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados.

3.4 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo

las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.5 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA							
	FORMULACIÓN	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO					
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018		Micro y pequeñas empresas	Característica	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Cuantitativo-descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas				
			ESPECIFICO							DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
		<ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018 • Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018 • Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018 • Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018 • Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018. 	Micro y pequeñas empresas	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	Estará conformada por 18 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procesamiento del software SPPSS versión 24.				
										Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento	TÉCNICA
											Interés	Entidades financieras	
											Monto	Tasa de interés	
											Plazos	Monto del crédito	
		Capacitación	Personal	Permanente	Encuesta								
			Cursos	Eventual									
		Rentabilidad	Financiamiento	Tipos de capacitación	Encuesta								
Capacitación	Temas de capacitación												
Tipos	Cantidad de capacitación												

3.6 Principios éticos

Según, Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sostiene que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.6.1 El principio de autonomía.

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.6.2 El principio de la dignidad.

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de

consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.6.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia.

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.6.4 El principio de justicia.

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más

que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

4 Resultado y análisis de resultados

4.1 Resultados

Tabla 1: Edad de representantes legales de la empresa de sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Edad del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 31 a 50	26	86,7
	De 51 a mas	4	13,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

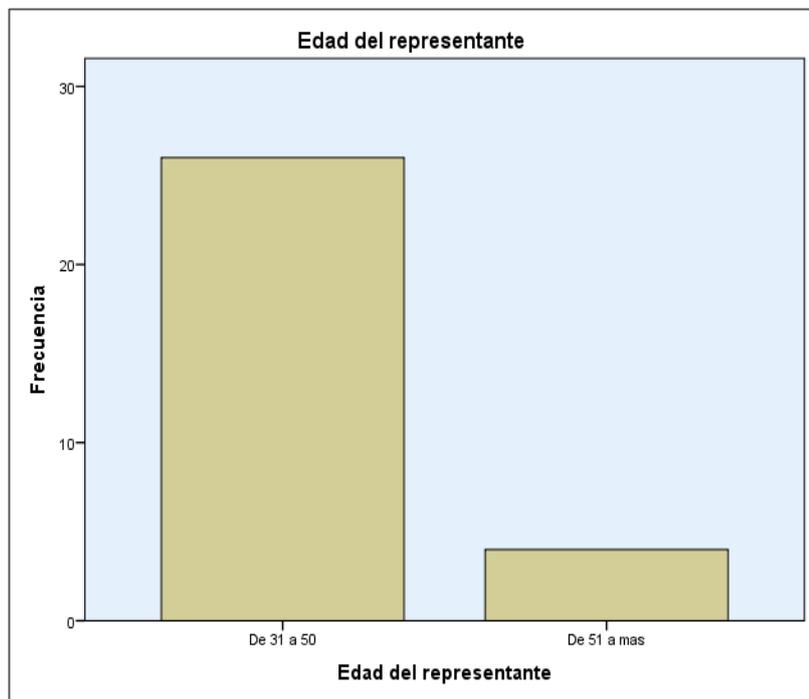


Figura 1: Edad de representante legal de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 01

Tabla 2: Sexo de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Sexo del representante de la mype			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	4	13,3
	Masculino	26	86,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 2: Sexo de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 02

Tabla 3: Grado de instrucción de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	5	16,7
	Secundaria Incompleta	3	10,0
	Superior Universitaria Completa	4	13,3
	Superior Universitaria Incompleta	5	16,7
	Superior no Universitaria Completa	2	6,7
	Superior no Universitaria Incompleta	11	36,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

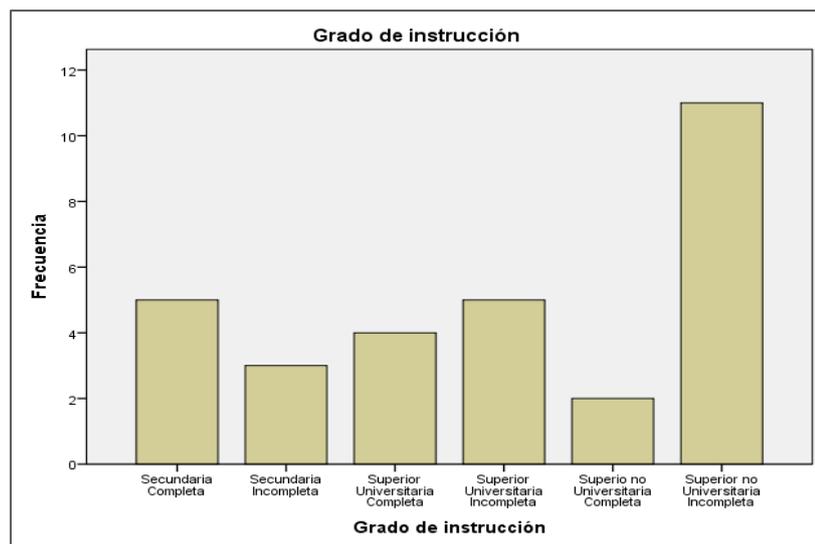


Figura 3: Grado de instrucción de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

Tabla 4: Estado civil de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Estado civil del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casado	7	23,3
	Conviviente	19	63,3
	Divorciado	4	13,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

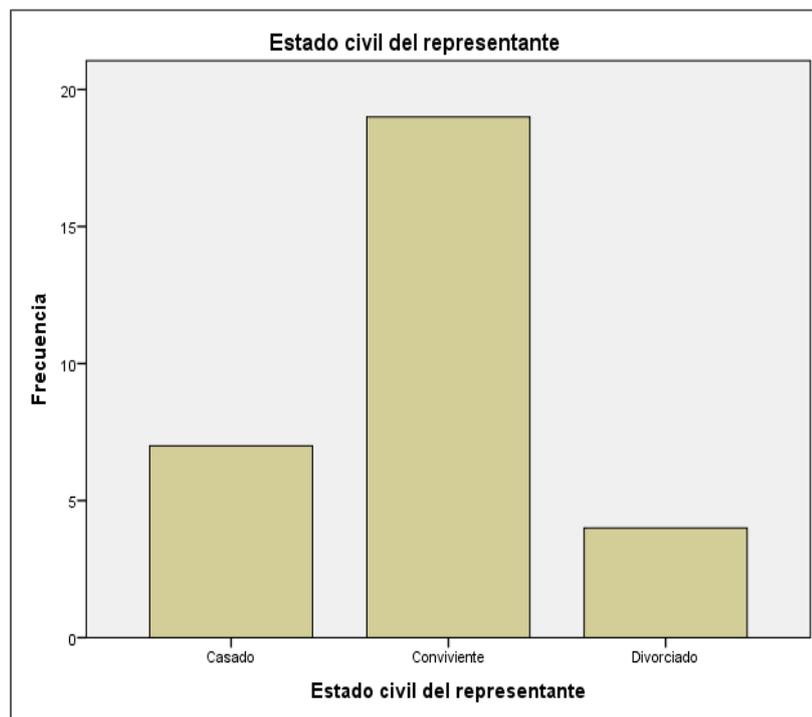


Figura 4: Estado civil de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

Tabla 5: Profesión de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Profesión del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ingeniero Ambiental	3	10,0
	Otro	27	90,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

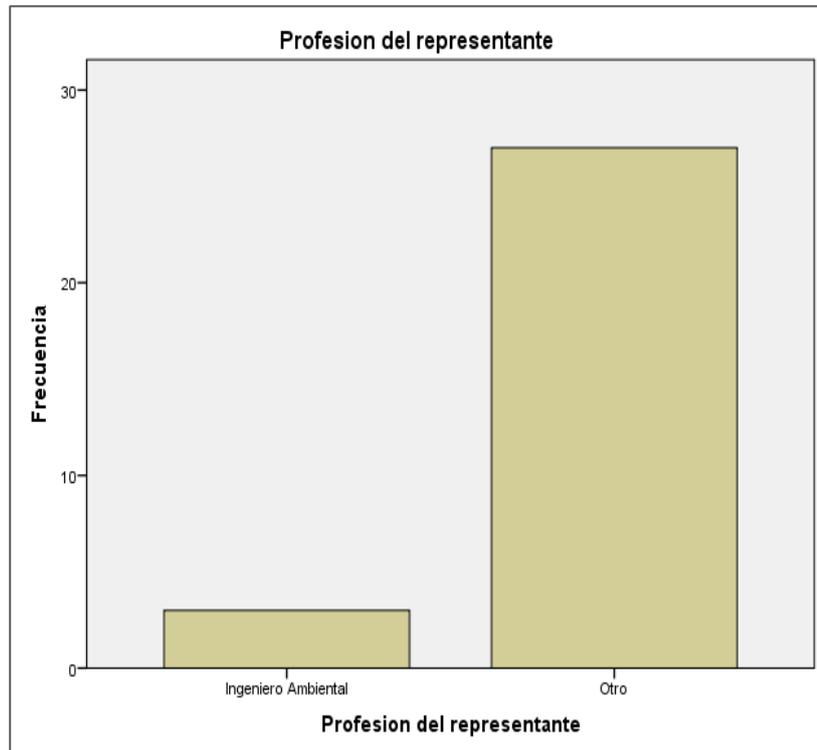


Figura 5: Profesión de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 05

Tabla 6: Ocupación de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	14	46,7
	Otro	16	53,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

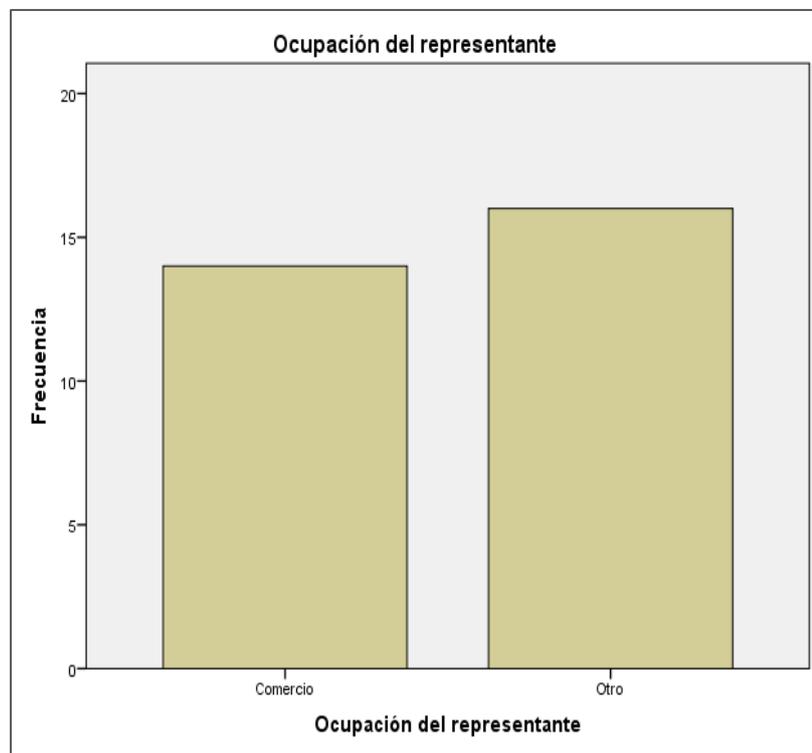


Figura 6: Ocupación de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

Tabla 7: Tiempo en el rubro de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	4	13,3
	De 6 a 10 años	24	80,0
	De 11 a 20 años	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

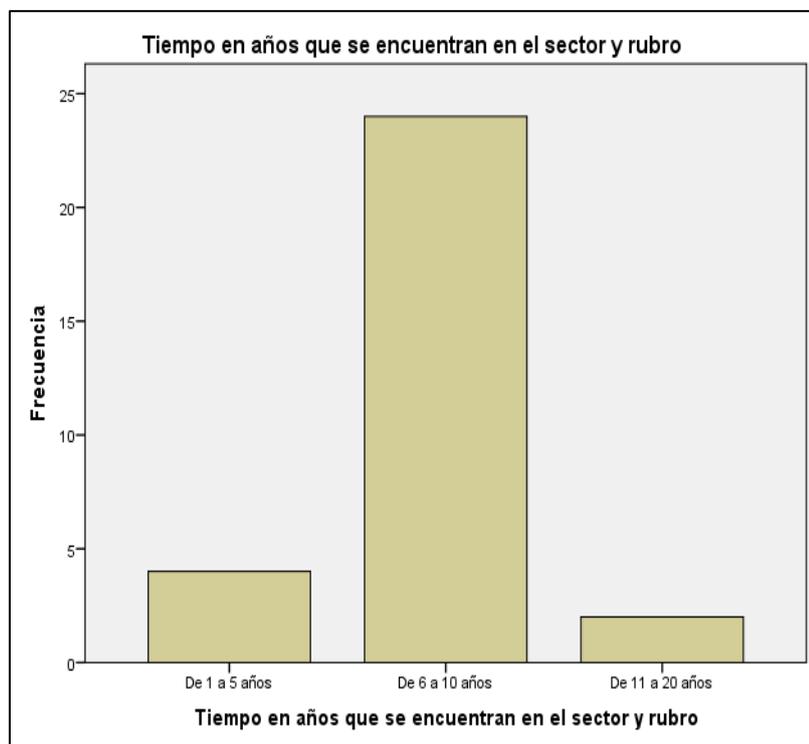


Figura 7: Tiempo en el rubro de representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Formalidad de las Mypes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	26	86,7
	Informal	4	13,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

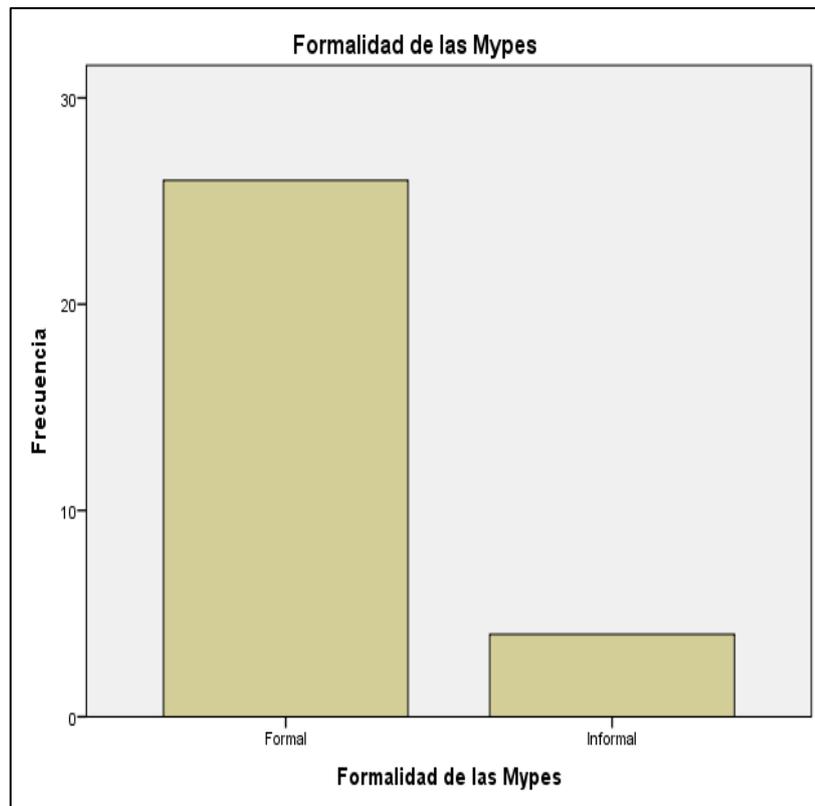


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 08

Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Número de Trabajadores permanentes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	3	16,7
	De 4 a 6	24	66,7
	De 7 a 10	2	11,1
	De 11 a más	1	5,6
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

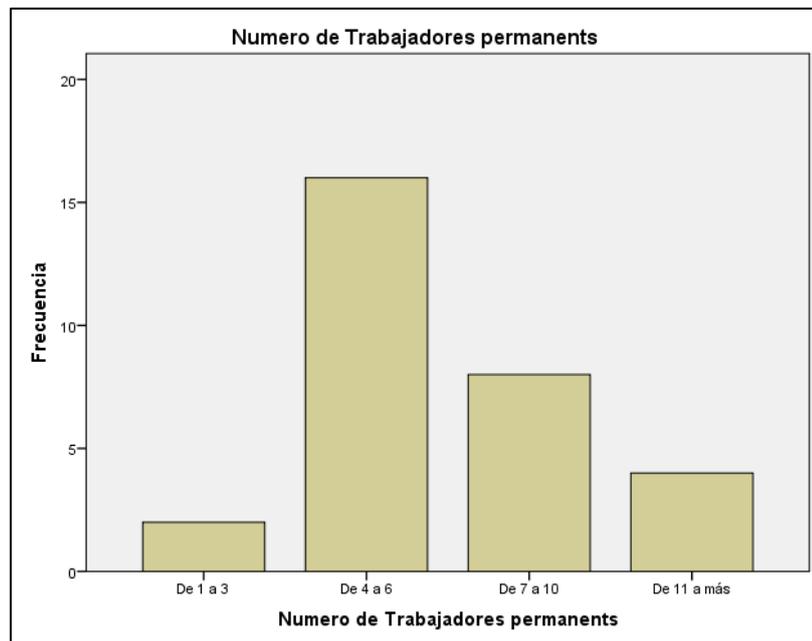


Figura 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Número de Trabajadores eventuales			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	21	70,0
	De 4 a 6	7	23,3
	De 7 a 10	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

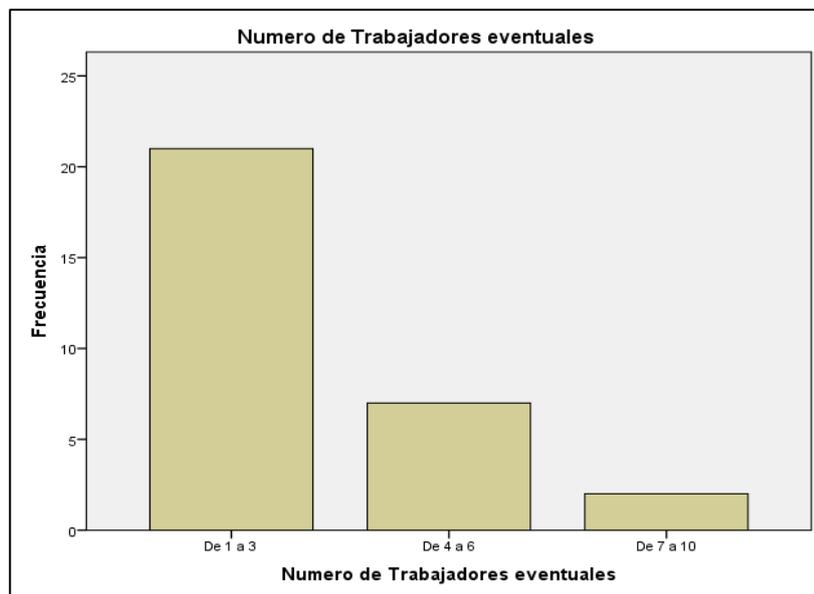


Figura 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

Tabla 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Motivos de Formación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	28	93,3
	Subsistencia	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

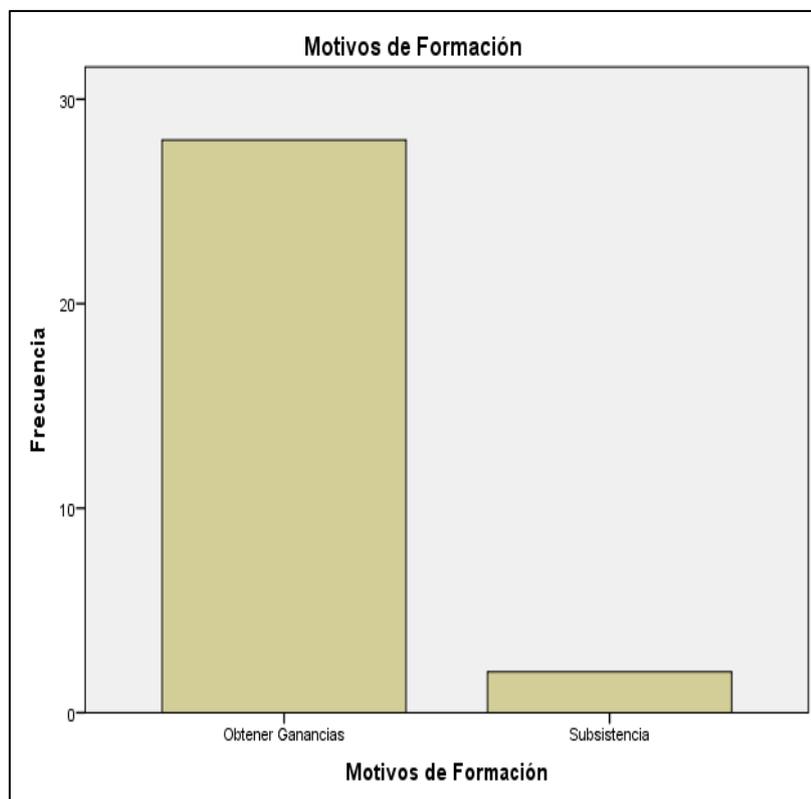


Figura 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

Tabla 12: Financiamiento de actividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Financiamiento de actividad productiva			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	15	50,0
	Financiamiento de Terceros	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

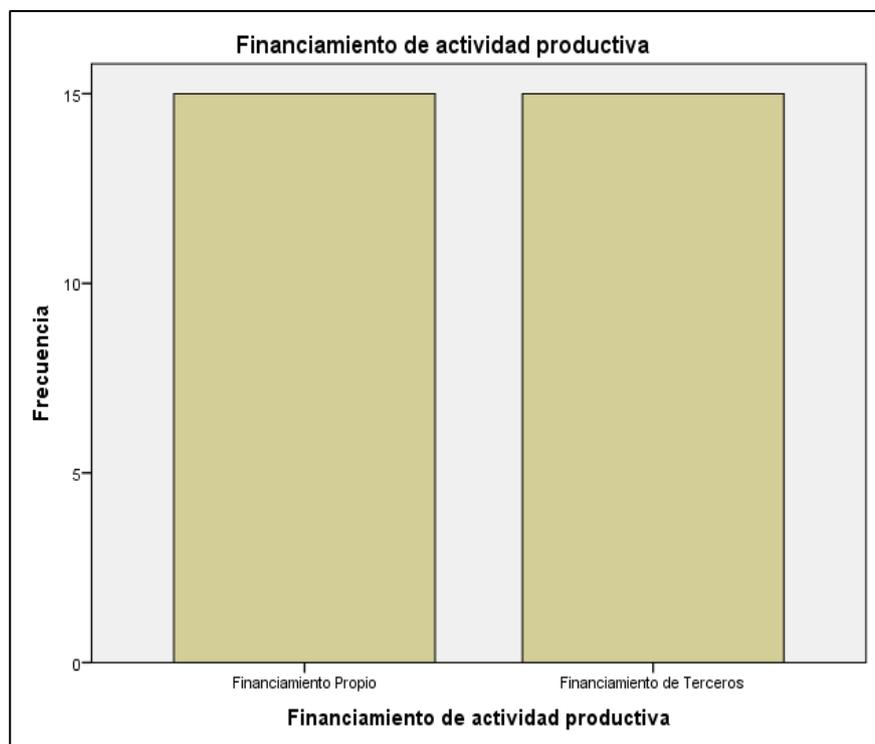


Figura 12: Financiamiento de actividades de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

Tabla 13: Financiamiento a terceros de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Financiamiento de terceros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	9	30,0
	Banco de Crédito	2	6,7
	Banco Continental	2	6,7
	Otros	2	6,7
	No realiza financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

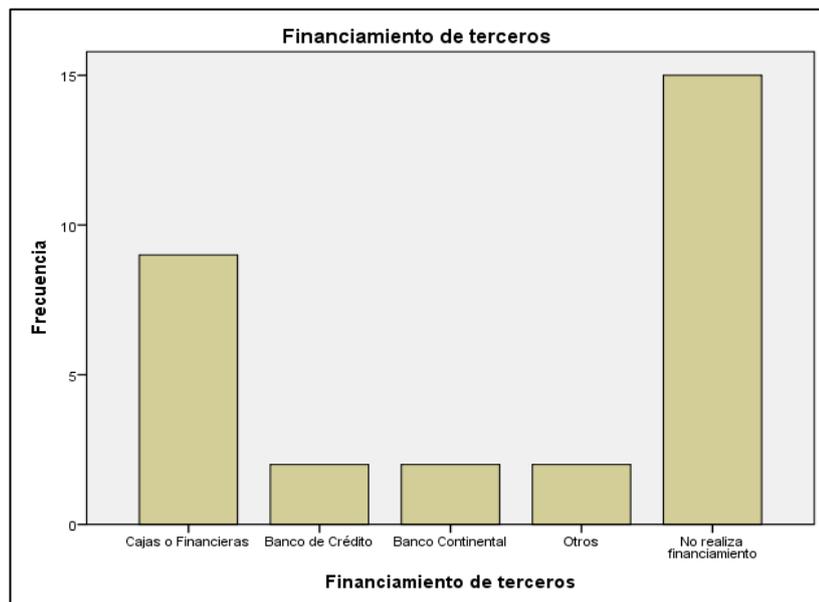


Figura 13: Financiamiento a terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

Tabla 14: Tasa de interés mensual de entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Tasa de Interés			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	13	43,3
	De 2,1% a 4%	2	6,7
	No realiza financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

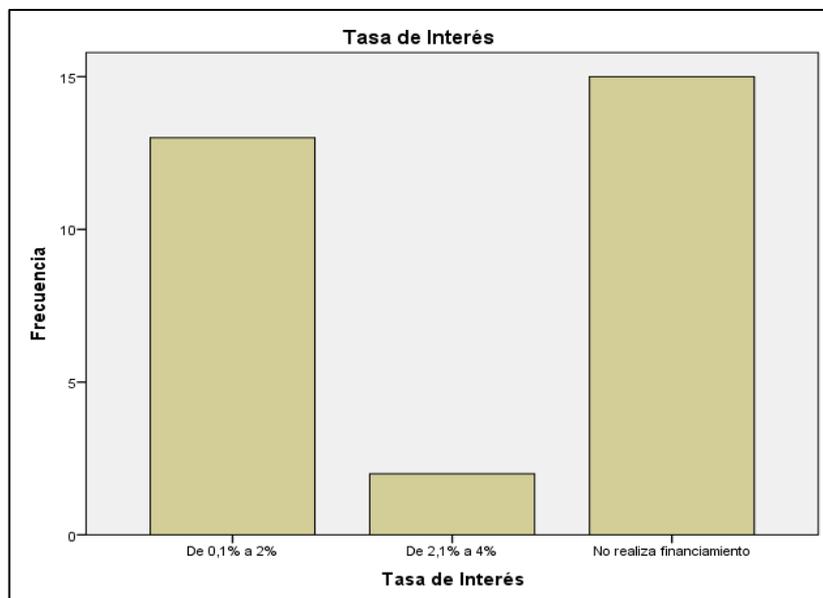


Figura 14: Tasa de interés mensual de entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 14

Tabla 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Entidades no bancarias		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Piura	2	6,7
	Caja Arequipa	7	23,3
	Ninguno	6	20,0
	No realiza financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

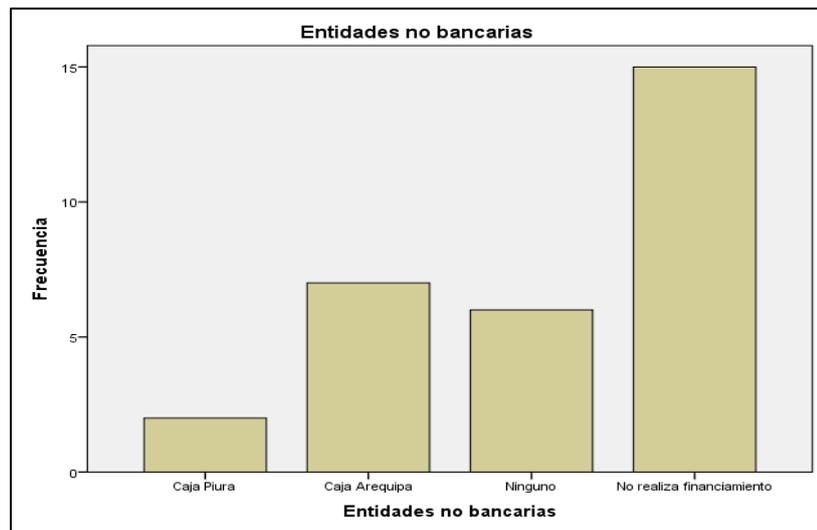


Figura 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 15

Tabla 16: Tasa de interés mensual de entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Tasa de Interés de Entidades no bancarias			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	7	23,3
	De 2,1% a 4%	2	6,7
	No realiza financiamiento	21	70,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

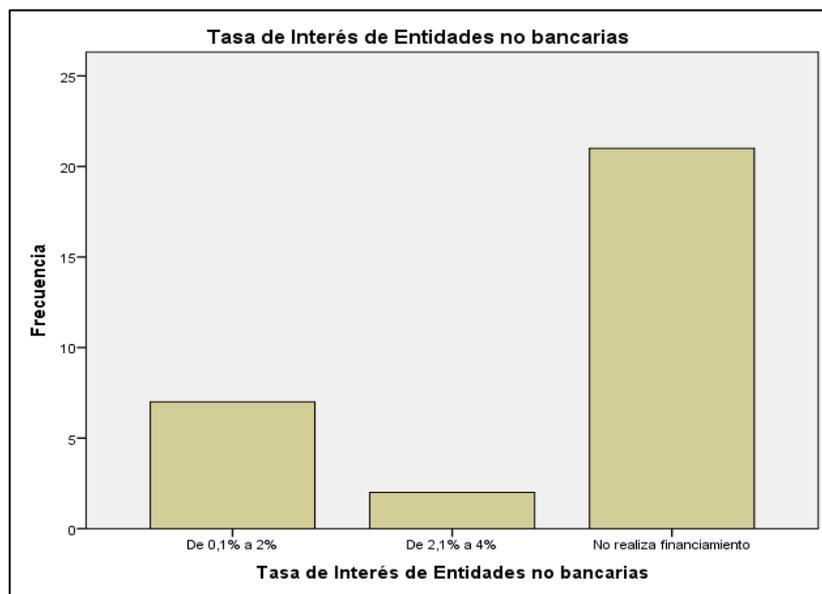


Figura 16: Tasa de interés mensual de entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

		Prestamista o usurero	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	1	3,3
	Ninguno	29	96,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

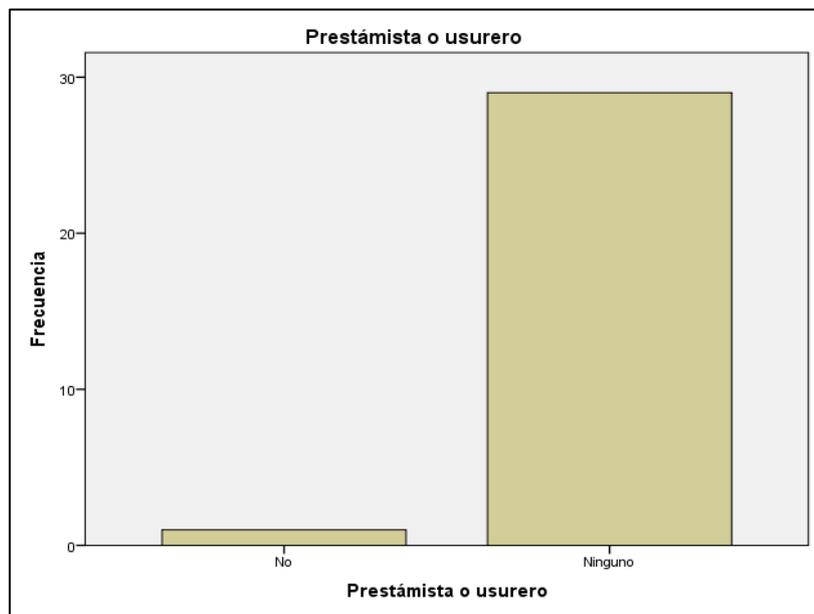


Figura 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

Tabla 18: Tasa de interés mensual de usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Tasas de Interés de usureros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	2	6,7
	No realiza financiamiento	28	93,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 18: Tasa de interés mensual de usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Otras entidades		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	2	6,7
	Ninguno	28	93,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

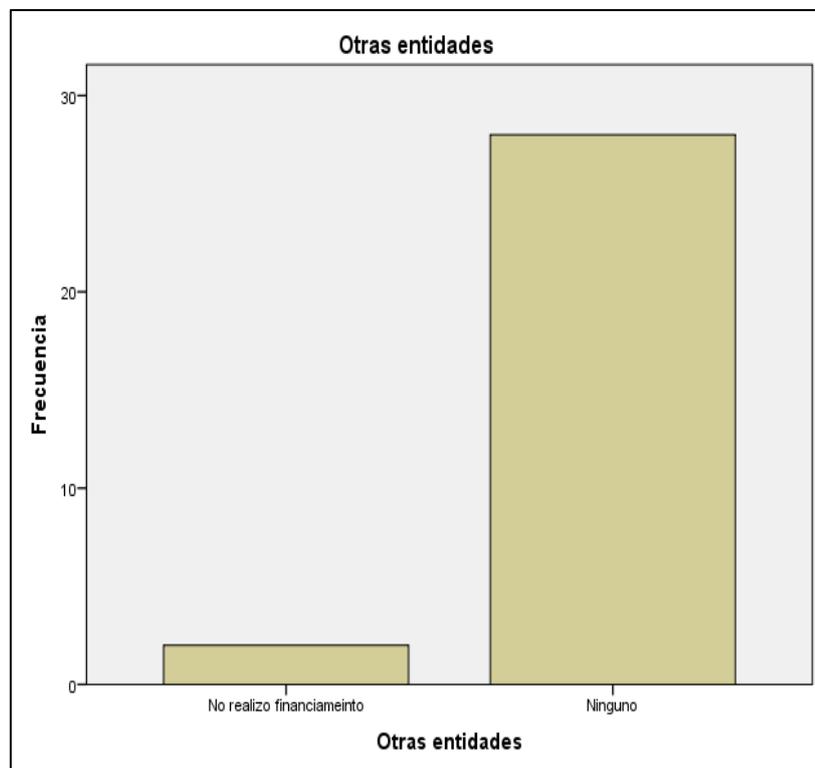


Figura 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

Tabla 20: Entidades que brindan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Obtención de facilidades para la obtención del crédito			
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Entidades Bancarias	4	13,3
	Entidades no Bancarias	11	36,7
	No realiza financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

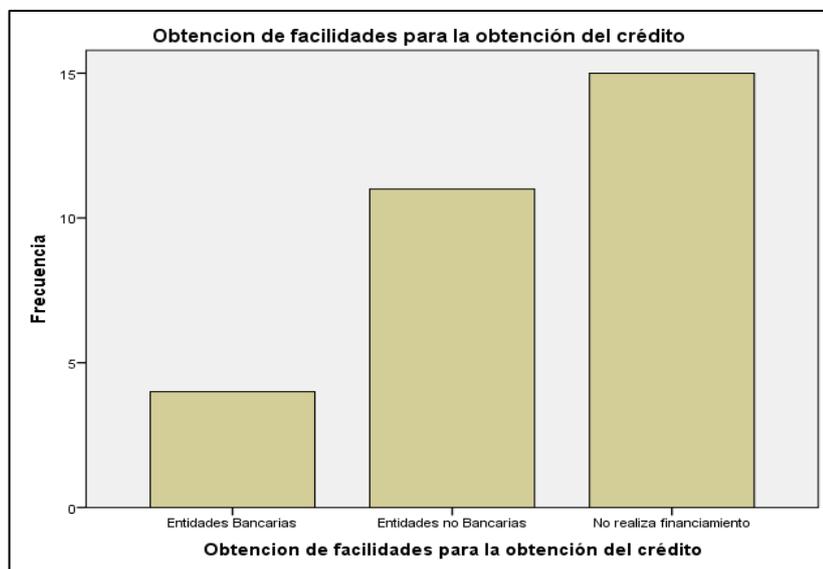


Figura 20: Entidades que brindan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

Tabla 21: Los préstamos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Los créditos fueron a montos solicitados			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	13	43,3
	No	17	56,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

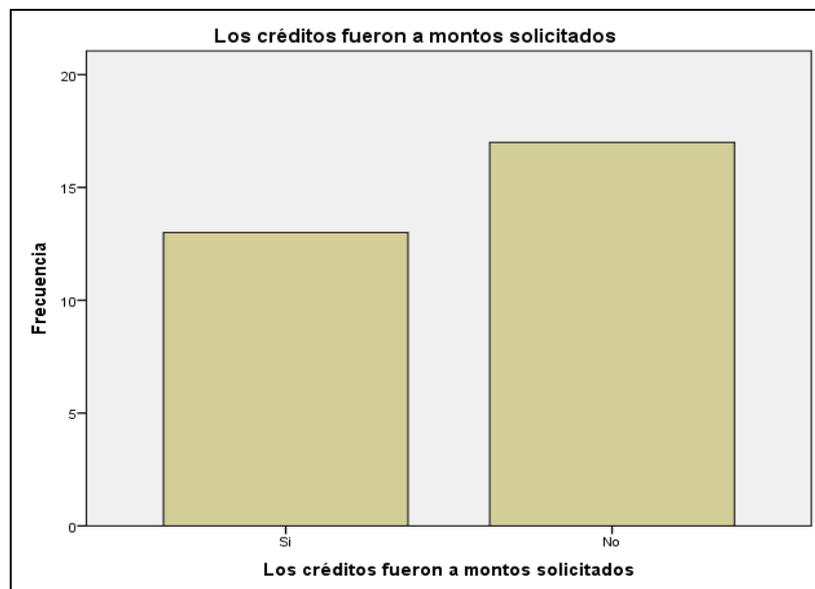


Figura 21: Los préstamos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 21

Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Monto promedio de Crédito solicitado			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	3	10,0
	De 6000 a 10000 soles	11	36,7
	De 11000 a 15000 soles	1	3,3
	No realizo financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

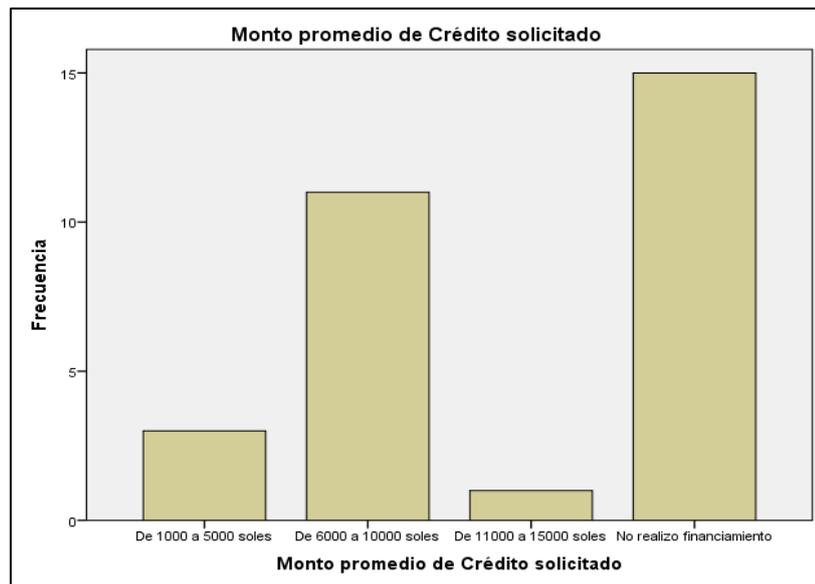


Figura 22: Monto promedio de préstamo otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

Tabla 23: Tiempo de préstamo solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Tiempo de Crédito solicitado			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Largo Plazo	15	50,0
	No realizo financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

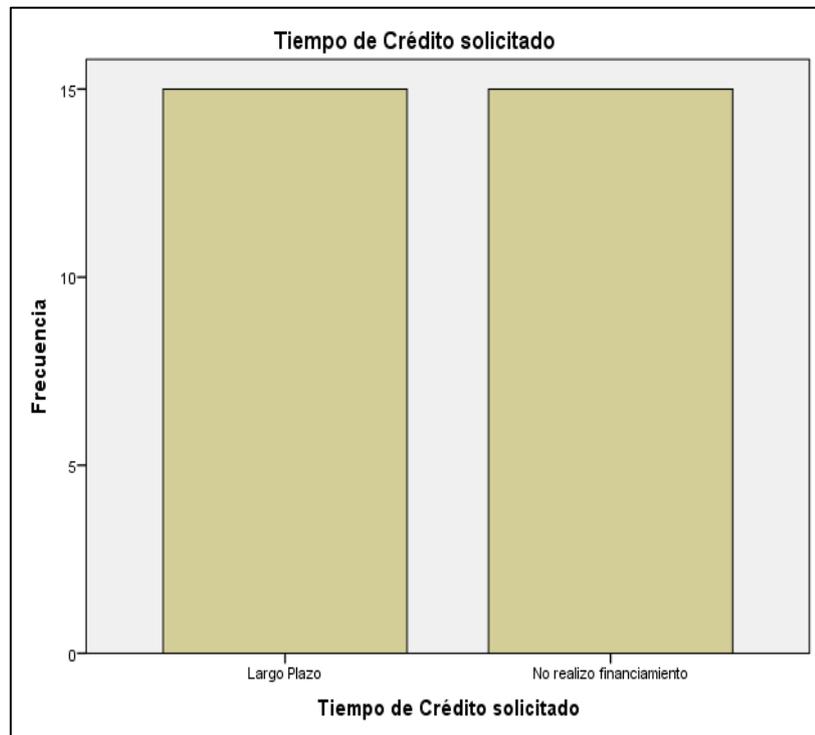


Figura 23: Tiempo de préstamo solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 23

Tabla 24: En que fue invertido el préstamo financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Inversión del crédito financiero obtenido			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	6	20,0
	Activos Fijos	9	30,0
	No realizaron financiamiento	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

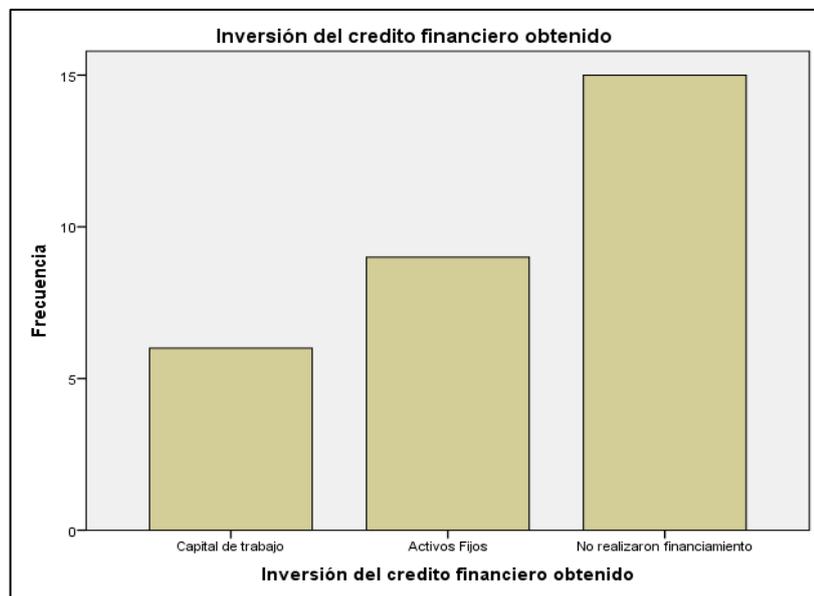


Figura 24: En que fue invertido el préstamo financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del préstamo financiero

Capacitación para el otorgamiento de crédito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	50,0
	No	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

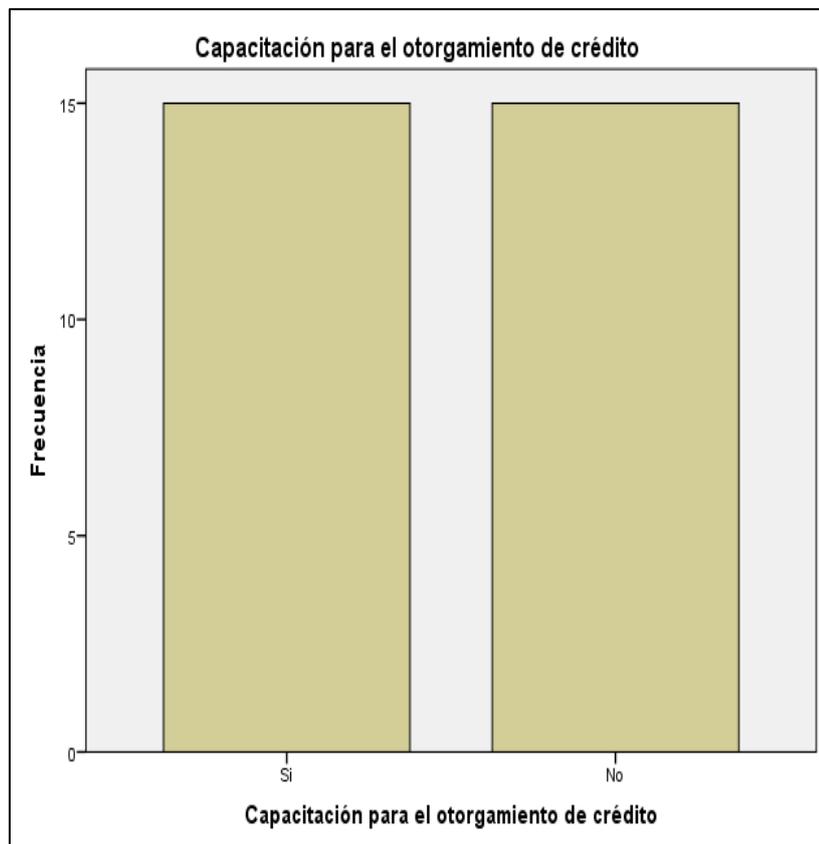


Figura 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Fuente: Tabla N° 25

Tabla 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Cantidad de cursos de capacitación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	13	43,3
	Tres	2	6,7
	No tuvo capacitación	15	50,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

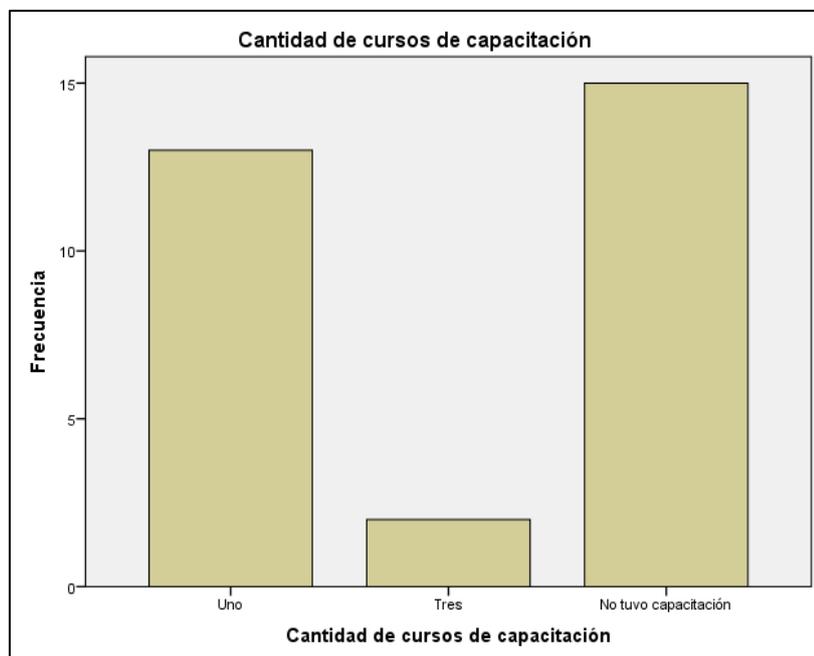


Figura 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Tipos de cursos en los que se capacito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	3	10,0
	Otros	13	43,3
	No tuvo capacitación	14	46,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

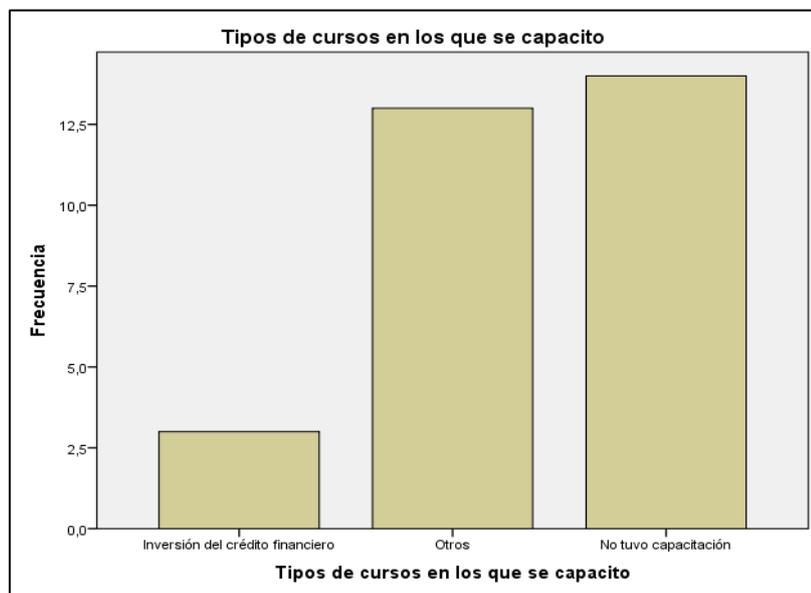


Figura 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 27

Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Personal de su empresa ha tenido capacitación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	23	76,7
	No	7	23,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.



Figura 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Cantidad de capacitación a sus trabajadores			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	21	70,0
	No hubo capacitación	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

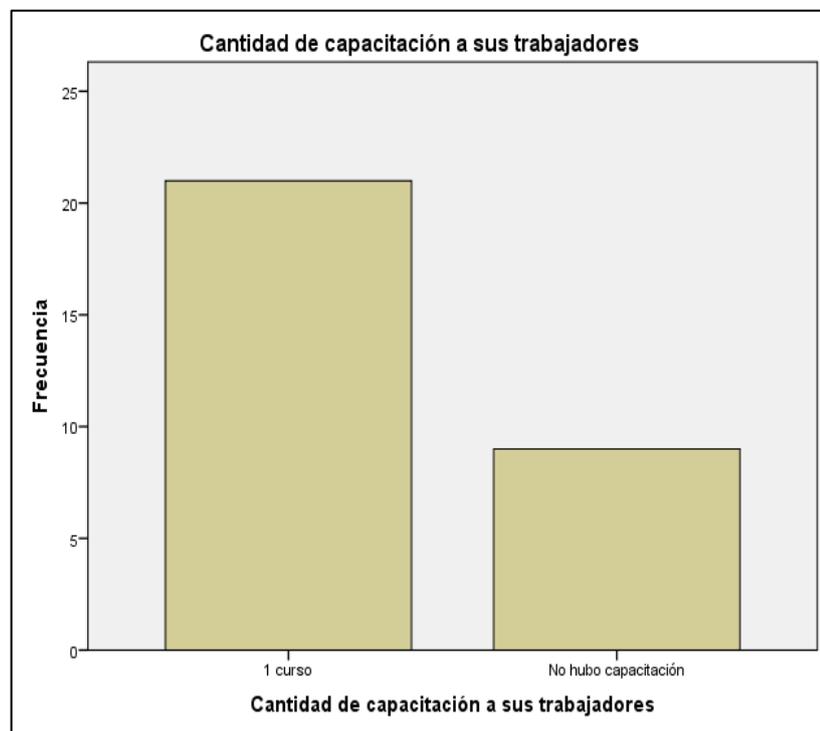


Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión.

Capacitación como empresario es una inversión			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	21	70,0
	No	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

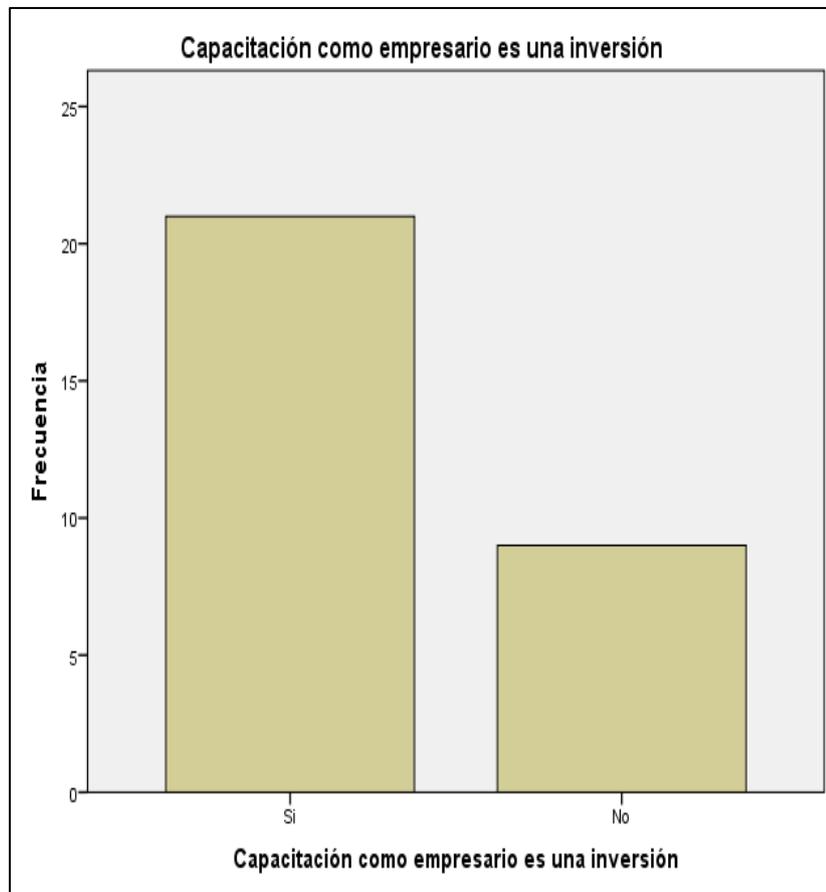


Figura 30: La capacitación como empresario es una inversión.

Fuente: Tabla N° 30

Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Capacitación de su personal es relevante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	20	66,7
	No	10	33,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

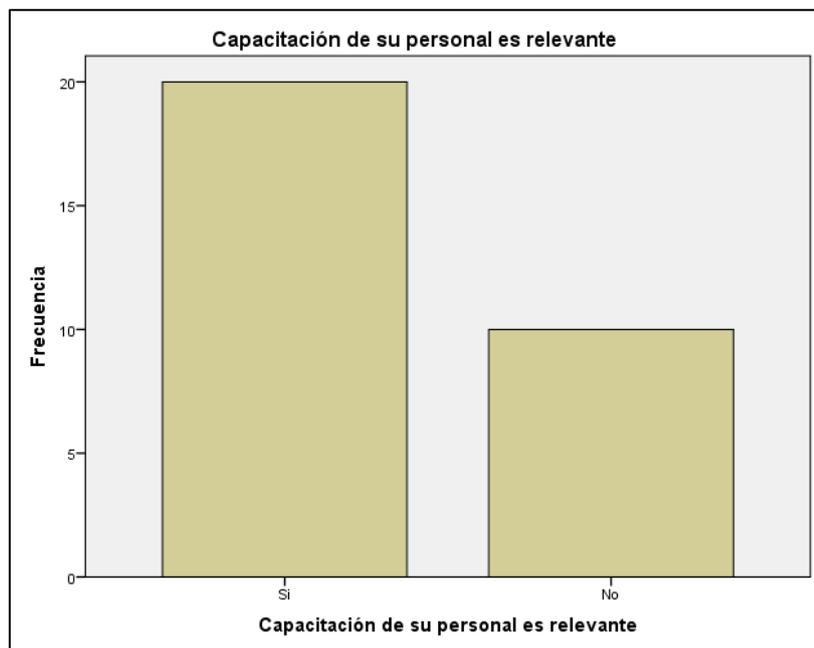


Figura 31: La capacitación del personal es relevante micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 31

Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Temas de capacitación de sus trabajadores			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Otros	23	76,7
	No hubo capacitación	7	23,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

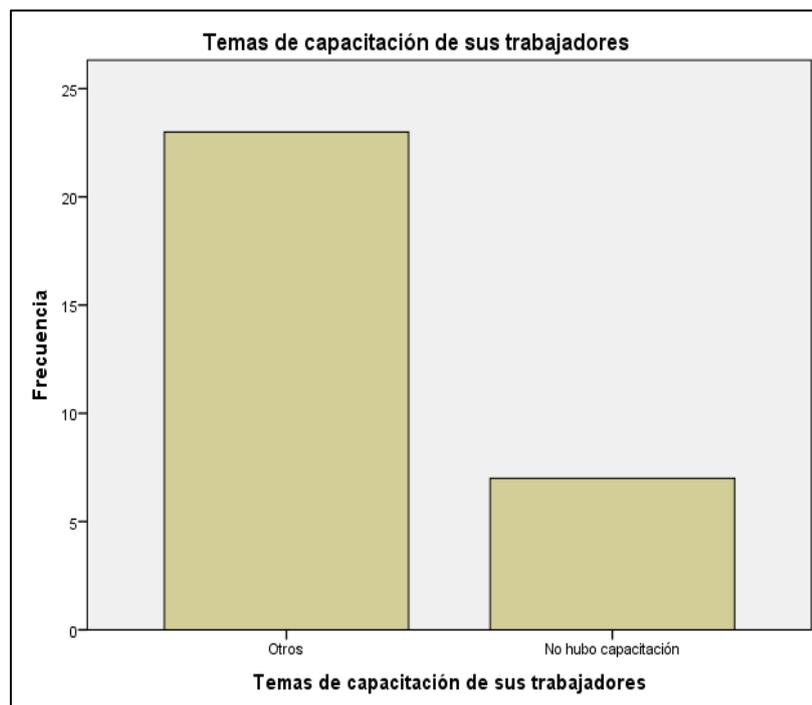


Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	28	93,3
	No	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

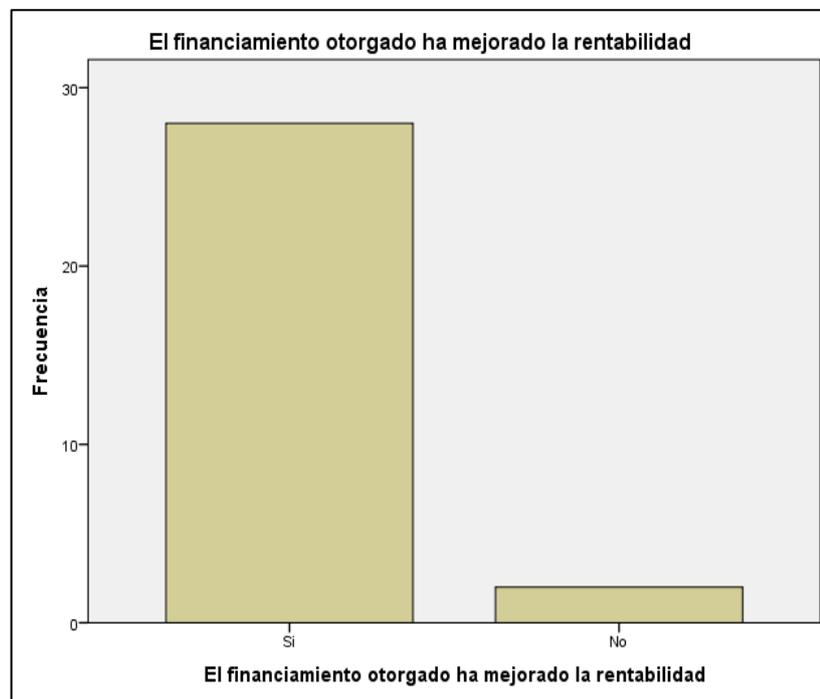


Figura 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

La capacitación ha mejorado la rentabilidad			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	23	76,7
	No	7	23,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

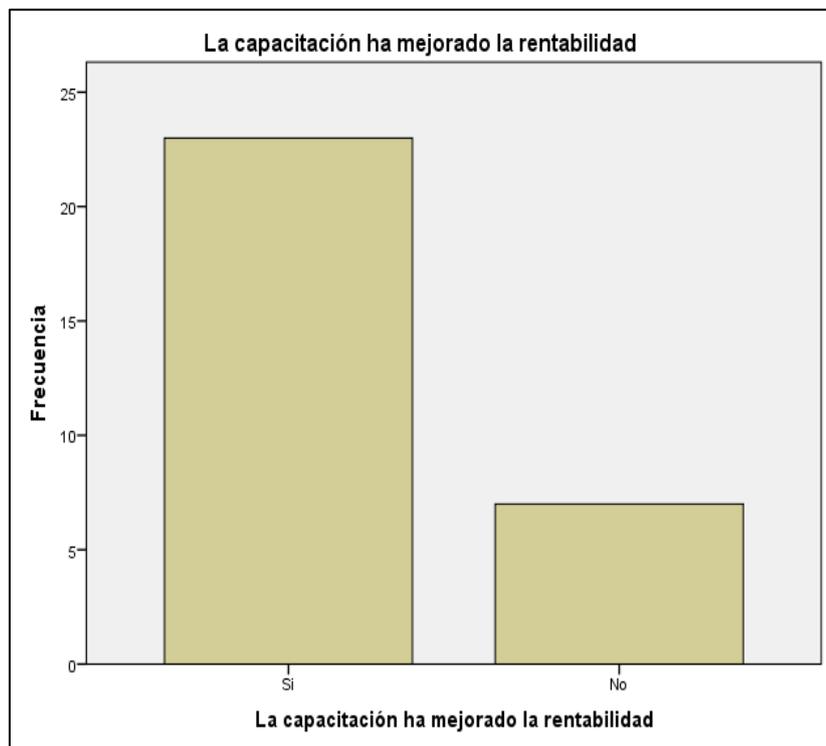


Figura 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	25	83,3
	No	5	16,7
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

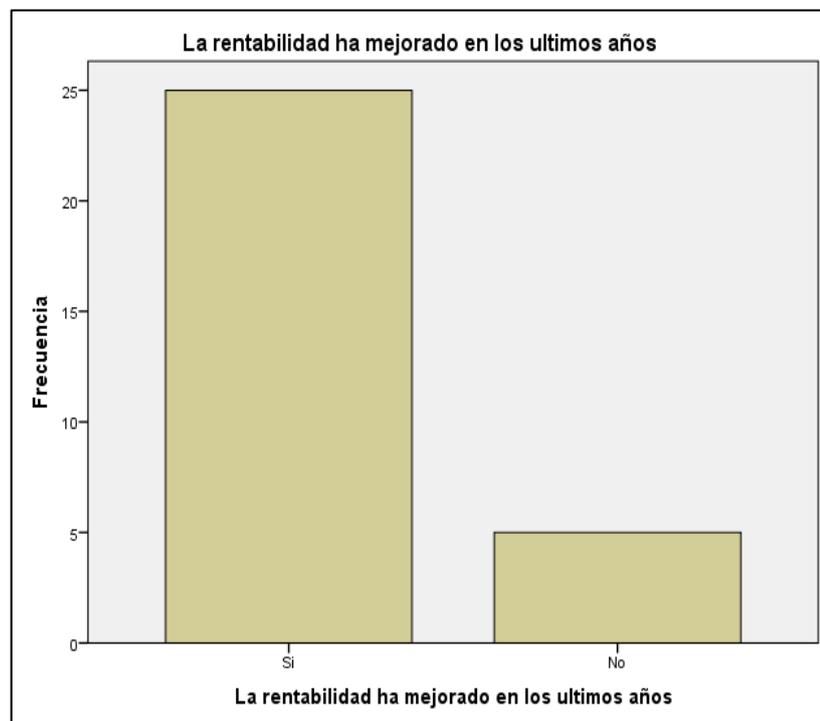


Figura 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido.

Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	16,7
	No	25	83,3
	Total	30	100,0

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las micros y pequeñas empresas en estudio.

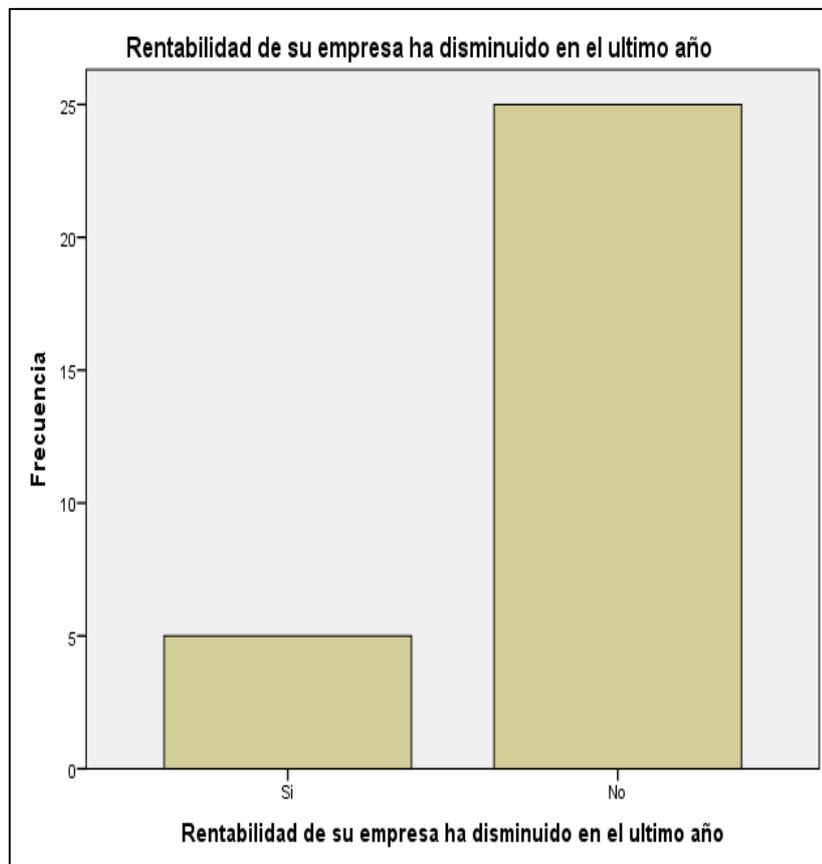


Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido.

Fuente: Tabla N° 36

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas, se establece que, el 86.7% (26) de los representantes legales; tienen de 31 a 50 años de edad, y el 13.3% (4) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 13.3% (4) de los representantes visitados, son del sexo femenino y 86.7% (26) del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 13.3% (4) de los microempresarios visitados, cuentan con estudio superior universitaria completa; en tanto el 6.7% (2) cuentan con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- Un 23.3% (7) son casados, y el 63.3% (19) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 10% (3) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 46.7% (14) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 53.3% (16) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

4.2.2 Respecto a las características de las microempresas

- Un 13.3% (4) de representantes legales de las empresas tienen entre 1 a 5 años en la actividad, mientras que el 80% (24) cuentan entre 6 a más de 11 años en el rubro y sector. (Ver tabla 07).

- Un 86.7% (26) de las empresas se formalizaron. (Ver tabla 08).
- Un 6.7% (2) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores estables, y el 53.3% (16) tienen de 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).
- Un 70% (21) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 23.3% (7) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- Un 93.3% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

4.2.3 Respecto al financiamiento

- Un 50% (15) de las microempresas fueron financiados por terceros, mientras que el 50% (15) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- Un 50% (15) de las mypes ejecuta su financiación en otras oficinas financieras, un 50% (15) no realizó financiación. (Ver tabla 13).
- Un 43.3% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 6.7% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Piura, el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).

- El 23.3% (7) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 70% (21) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 96.7% (29) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 93.3% (28) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 13.3% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que el 36.7% (11) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 43.3% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 56.7% (17) precisó que se concretó el dinero requerido. (Ver tabla 21).
- Un 10% (3) de las mypes se les entregó unos montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que al 36.7% (11) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).

- Al 50% (15), se le otorgó a largo plazo, mientras que el 50% (15) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 20% (6) de las mypes, destinó el dinero en capital de trabajo, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que el 30% (9) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

4.2.4 Respecto a la capacitación

- Un 50% (15) de representantes de las mypes tuvieron capacitaciones en el crédito prestado, mientras que un 50% (15) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 43.3% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación (Ver tabla 26).
- Un 10% (3) de representantes legales de la micro y pequeña empresa estuvo en capacitaciones de inversión del préstamo otorgado. (ver tabla 27)
- Un 76.7% (23) de trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- Un 70% (21) de empleados de las mypes tuvieron varias capacitaciones. (ver tabla 29).
- Un 70% (21) de micro y pequeñas empresas aseguran que la capacitación es una inversión, mientras que 30% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 66.7% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 33.3% (10) indica que no (ver tabla 31).

- El 76.7% (23) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en otros temas (Ver tabla 32).

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- Un 93.3% (28) de empleados de las mypes sostienen que una financiación ayuda a tener un margen comercial (ver tabla 33).
- Un 76.7% (23) de micro y pequeñas empresas afirman que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- Un 83.3% (25) de micro y pequeña empresa mejoró la rentabilidad en estos años (ver tabla 35).
- Un 83.3% (25) de las mypes señalaron que su rentabilidad no bajó en estos tiempos, mientras que un 16.7% (5) indicó que sí (Ver tabla 36).

5 Conclusiones

5.1 Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que sus representantes legales, el 86.7% (26) tienen edades de 31 a 50 años (Ver tabla 1).
- El 13.3% (4) de representantes encuestados son del sexo femenino, mientras que el 86.7% (26), son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- Un 13.3% (4) de microempresarios visitados están con estudios superior universitaria completa (Ver tabla 03).
- El 23.3% (7) son casados, y el 63.3% (19) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 10% (3) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 46.7% (14) de los representantes legales su ocupación es el comercio (Ver tabla 06).

5.2 Respecto a las características de las microempresas

- Un 13.3% (4) de representantes legales de las empresas ostentan entre 1 a 5 años en la actividad. (Ver tabla 07).
- Un 86.7% (26) de las mypes se formalizaron. (Ver tabla 08).
- Un 6.7% (2) de las mypes cuentan de 1 a 3 empleados siempre. (Ver tabla 09).
- Un 70% (21) de mypes tiene entre 1 a 3 empleados eventuales. (Ver tabla 10).
- Un 93.3% (28) de las mypes tiene como motivo de crearse para tener ganancias. (Ver tabla 11).

5.3 Respecto a financiamiento

- Un 50% (15) de microempresas fueron financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- Un 50% (15) de las mypes realiza su préstamo por otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- Un 43.3% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%; Asimismo, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%. (Ver tabla 14).
- El 6.7% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Piura, el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 23.3% (7) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%. (Ver tabla 16).
- El 96.7% (29) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 93.3% (28) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 13.3% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos (Ver tabla 20).
- El 43.3% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado (Ver tabla 21).
- Un 10% (3) de mypes se les otorgó el monto de S/1,000 a S/5,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- Al 50% (15) de las mypes se le otorgó financiamiento a largo plazo (Ver tabla N° 23).

- Un 20% (6) de mypes invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (ver tabla 24).

5.4 Respecto a la capacitación

- Un 50% (15) de representantes de las mypes obtuvieron capacitaciones en el préstamo que le otorgaron (ver tabla 25).
- Un 43.3% (13) de representantes de las mypes recibió capacitaciones (Ver tabla 26).
- Un 10% (3) de representantes legales de las mypes participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- Un 76.7% (23) de los empleados de las mypes, fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 70% (21) de los empleados de las mypes, obtuvieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 70% (21) de las mypes sostienen que capacitarse significa invertir (ver tabla 30).
- Un 66.7% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 31).
- El 76.7% (23) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en otros temas (Ver tabla 32).

5.5 Respecto a la rentabilidad

- Un 93.3% (28) de los empleados de las mypes aseguran que la financiación aumenta la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 76.7% (23) de las mypes creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).

- Un 83.3% (25) de las mypes mejoró su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- Un 83.3% (25) de las mypes empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36).

6 Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- La compra de ropa para damas y caballeros no es tan solo para las mujeres, los varones también deben sumergirse en el negocio de compra y venta de ropa.
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensado para el mejor desempeño laboral.

- El personal a carga no debe variar, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

Respecto al financiamiento

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando la dádiva de intereses.
- Antes de requerir un préstamo, se debe realizar ciertos estudios de la oferta que presenta el sistema bancario.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.

- Que, la evaluación del plazo de los créditos sea de las mismas entidades, previa evaluación.
- Que, los préstamos a invertir sean evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

Respecto a la capacitación

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios.
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral.
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio.
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción.

- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos.
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

7 Aspectos complementarios

7.1 Referencias bibliográficas

Albella Amigo, S. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. España: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV),.

ANDBANK. (2012). *Ques es la rentabilidad*. Sitio web: Andbank.

Andina. (2016). *Un total de 20 mype de región Ucayali producirán 4,677 carpetas escolares*. Ucayali: <https://andina.pe/agencia/noticia-un-total-20-mype-region-ucayali-produciran-4677-carpetas-escolares-489460.aspx>.

Avolio, Mesones, & Roca. (2010). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú*. Lima: Sitio Web.

Bermúdez. (2015). *Cpacitación una herramienta de fortalecimiento de las pymes*. México: Sitio Web.

Billikopf Encina, G. (2015). *Cultivando la productividad del personal*. Chile: Programa Gestión Agropecuaria.

Boscán, & Sandra. (2006). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano*. Venezuela: Revista de estudios interdisciplinario en ciencia sociales.

Calleja, D. (2014). *El impulso europeo a la financiación de la pyme*. http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_879_51-64__DB0088F61EAFFC995FADCFEDFCE8ABDA.pdf. : Sitio Web.

- Casado Raigón, J. M., & Pich Rossel, V. (2013). *La financiación de las pymes en la unión europea y en España ante una situación de crisis económica y financiera*. Bogotá: <http://www.cilea.info/public/File/27%20Seminario%20Bogota/2%20ESPANA%20CASADO%20ponencia%20130821%20&%20CV.doc.pdf>.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos*. México: McGraw-Hill Internacional.
- Correa, R. (2017). *¿Por qué es importante la capacitación en los trabajadores?* Chile: Mandomedio.
- CreceNegocio. (2012). *Definición de rentabilidad*. Sitio Web: Crece negocio.
- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- El Economista. (2017). *Las PYMES en América Latina muestran crecimiento y optimismo para exportar*. Lima: Sitio Web.
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Bogota: Sitio Web.
- Financlick. (2016). *Las mejores 5 medidas de rentabilidad de una empresa*. Sitio Web: Blog.
- Gestión, D. (2017). *San Martín y Ucayali concentraron más del 60% de créditos otorgados a Mypes en Macro Región Oriente el 2017*. Lima:

<https://gestion.pe/economia/san-martin-ucayali-concentraron-60-creditos-otorgados-mypes-macro-region-oriente-2017-234113>.

Gitman. (1997). *Necesidad de Financiamiento de una empresa*. sitio web :

<https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.

Gitman. (2003). *Herramientas clave para una gestión financiera eficiente*.

Sitio web: Gerencia financiera y administrativa.

Hernandez Evangelista, F. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014-2015*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Hernandez, L. (2012). *Concepto de capacitación, objetivos e importancia*.

Sitio Web: Blog.

Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*.

México: Ediciones Fiscales.

Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Perú:

USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA.

Modigliani, & Miller. (1958). *Teoría de financiamiento*. sitio web:

<https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.

MytripleA. (2018). *¿Qué es la rentabilidad?* Sitio Web: MytripleA.

Okpara, J., & Roca, E. (2009). *SAM advance Management Journal*. sitio

web: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.

- Perdomo. (1998). *Planeación financiera*. México: Sitio Web.
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2009). *Definición de micro empresa*. México: Definicion.de.
- Poblete, R. (2004). *Capacitación laboral para las pyme: una mirada a los programas de formación para jóvenes en Chile*. Chile: Sitio Web.
- Rivas , P., & Rojas , K. (2013). *Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes*. México: Sitio Web.
- Rojas , Y. (2010). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Documento en línea: Sitio Web.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la Empresa*. Lima:
<https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>.
- Valdés, & Sánchez. (2007). *Las MIMYPES en el contexto mundial; sus particularidades en México*. México: Sitio Web.
- Van Horner, J., & Wachowicz, J. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.

7.2 Anexos

7.2.1 Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

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

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

Encuestador (a): *Fecha:*/...../2018

Razón Social:

RUC N°:

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno..... Primaria: Completa.....

Primaria. Incompleta..... Secundaria: Completa.....

Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria
incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:**

Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

2.1 **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**

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

2.3 **Números de trabajadores permanentes:**.....

2.4 **Número de Trabajadores eventuales:**.....

2.5 **Motivos de formación de la Mype:** Obtener ganancias (.....)

Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

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

- 3.1. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)
- 3.2. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.3. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.4. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.5. Prestamistas o usureros.....
- 3.6. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.7. Otros (especificar).....
- 3.8. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.9. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:**
 Las entidades bancarias (.....) Las entidades no bancarias (.....)
 Los prestamistas usureros (.....)
- 3.10. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:
 Si (....) No (....)
- 3.11. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.12. **Tiempo del crédito solicitado:**
 El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local

(%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación
(%).....Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

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

Inversión del crédito financiero.....

Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial.....

Otros Especificar.....

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

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....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 **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera..... Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

5.1 **Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....**

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

5.3 **Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....**

5.4 **Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si (....) No (....)**

Callería, agosto del 2018

7.2.2 Artículo científico



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

Artículo científico

AUTOR:

Bach. Bocanegra Gonzáles, Jhojani

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA-PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018”

AUTOR (A): Bach. Bocanegra González, Jhojani

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 13.3% (4) de los representantes de las microempresas tienen entre 31 a 50 años. El 13.3% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 86.7% (26) son del sexo masculino. El 13.3% (04) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 80% (24) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El

13.3% (4) de las empresas encuetadas son informales. El 6.7% (2) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 93.3% (28) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. Con **respecto al financiamiento**; El 50% (13) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 10% (3) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. Con **respecto a la rentabilidad**; El 20% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (mercaderías).

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad.

ABSTRAC

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, clothing and clothing sales for ladies and gentlemen of the district of Callería, 2018" had as its general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, clothing and clothing sales for ladies and gentlemen of the district of Callería 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 30 micro-companies, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the surveyed microentrepreneurs it is established that the majority 13.3% (4) of the representatives of the micro companies are between 31 to 50 years old. 13.3% (4) of the representatives surveyed are female and 86.7% (26) are male. The 13.3% (04) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 80% (24) of the representatives of the company have between 06 to

10 years in the field. The 13.3% (4) of the encuetadas companies are informal. 6.7% (2) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 93.3% (28) of the microenterprises were trained to obtain profits. With regard to financing; 50% (13) of the microenterprises have been financed by third parties. 10% (3) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 20% of the microenterprises invested the requested credit in working capital (merchandise)

Keywords: financing, training, profitability

II. INTRODUCCIÓN

En el ámbito mundial las PYMEs se han desarrollado, a partir de los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, años en los cuales las PYMEs fueron consideradas como una gran distorsión en el modelo de desarrollo y crecimiento económico, que en esos años sólo se identificaban con la gran empresa y la concentración de capital.

Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de la gran empresa fordista, se reconsideró la importancia de las PYMEs, resaltando su potencial para la creación de empleos, su dinamismo innovador, su flexibilidad, capacidad de adaptación a los cambios, así como su contribución al mantenimiento de la estabilidad socio económica

Ahora bien, en el Perú las MYPEs hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo, ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del

interior del país

En la actualidad de las MYPEs representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPEs brindan empleo a más de 80% de la población económica activa (PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

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

En el Perú existen alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI). Además de poseer una oferta laboral de 80%, sin contar con el autoempleo que genera, a continuación, mostraremos el aporte y la importancia de las mypes en el mundo.

Valdés & Sánchez (2007), en “Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México”, comentan que las Mipymes en las economías desarrolladas, conforman más del 90% de las empresas y generan más de la

mitad del empleo que ofrece la actividad económica empresarial. Para la generalidad de estas economías forman un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos. Este tipo de empresa jugó un papel importante ante de la crisis que estalló en el 2008 en los procesos de cohesión social en estas sociedades.

Asimismo, comenta Valdés, que la situación en Estados Unidos es la siguiente: el 99% de las empresas son Mipymes, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. De acuerdo con análisis realizados la pequeña empresa aporta el 40,9% de las ventas privadas, lo que refleja su importancia. No obstante, los datos indican que en EE. UU. El 40% de las Mipymes muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación.

Por otro lado, Valdés comentó que, en Japón a diferencia de los Estados Unidos, existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones de empleos y el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. El criterio de clasificación de pequeño negocio en Japón es el número de personal y el capital invertido entrando en esta categoría, las que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas. Las cifras estadísticas indican que este tipo de empresas representa el 99% del total de los establecimientos, el 77% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país

Continua Valdés, respecto a la Mipymes en la Unión Europea (UE), estos tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de

promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto las Mipymes representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Concluye Valdés, respecto a la Mipymes en América Latina, la existencia de dos vías, la primera como empresas propiamente dichas, con una adecuada estructura, que les permite una adecuada gestión empresarial: este tipo de organización es capital – intensivas y se desarrolla dentro del sector formal de la economía. Donde ubican fundamentalmente las pequeñas y medianas empresas. La segunda como empresas familiares: caracterizadas por una gestión, orientada a la supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad de capital, o la inversión que permite el crecimiento. En este contexto, se ubican las microempresas que surgen asociadas al fenómeno del autoempleo como forma de subsistencia.

Rivas & Rojas (2013), en “Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes” señala que: Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuenta con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”.

Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, quien indica que el rol del Estado en torno al interés es favorable. “El interés constituye un escudo fiscal (...)

haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos impuesto a la Renta.

Concluye, que las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de Cofide, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso.

Es necesario evaluar si los propietarios de estas micro y pequeñas empresas suelen estar capacitados a un nivel superior para evitar resultados negativo. Por consiguiente, se considero al siguiente como enunciado del problema: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018?**

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, la investigación que se realizará en el presente trabajo se justifica porque, se dará a conocer, las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería. Cabe señalar, que esta investigación nos permitirá tener una referencia de las operaciones respecto al financiamiento de las empresas materia de estudio.

Asimismo, el presente trabajo contendrá información, que servirá como guía para aquellas personas y/o profesionales, que deseen iniciar un emprendimiento o negocio propio, dentro del sector comercio, rubro compra

y venta de ropa para damas y caballeros. En tal sentido, la información que se presentará es de mucha importancia y utilidad.

Finalmente, el presente trabajo servirá como base para la realización de otros estudios similares en diferentes sectores de la ciudad de Pucallpa, y de otros ámbitos geográficos de la región de Ucayali e incluso del país

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental — descriptivo.

M  O

Donde:

M = Muestra conformada por las mypes encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

Población y muestra

Población

El Universo estuvo conformado por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro del estudio

Muestra

De mi universo en estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018; el cual representó el 100% del universo.

Definición y operacionalización de las variables

variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición:
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificas

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	El financiamiento es vital para el desarrollo económico de una entidad, pues coadyuva al acceso de los recursos para la realización de actividades. Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Solicitud de 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 solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	La capacitación es el desarrollo y preparación de habilidad al recurso humano de una entidad. Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

Fuente: Bocanegra (2018)

Técnicas e instrumento

Técnica

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas.

Instrumento

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados.

Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las microempresas encuestadas el 86.7% (26) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 13.3% (4) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 13.3% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 86.7% (26) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 13.3% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 6.7% (2) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 23.3% (7) son casados, y el 63.3% (19) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 10% (3) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 46.7% (14) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 53.3% (16) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 13.3% (4) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 80% (24) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 86.7% (26) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 6.7% (2) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 53.3% (16) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 70% (21) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 23.3% (7) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).

- El 93.3% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 50% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 50% (15) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 50% (15) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 43.3% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 6.7% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Caja Piura, el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 23.3% (7) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 70% (21) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 96.7% (29) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 93.3% (28) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 13.3% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que el 36.7% (11) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).

- El 43.3% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 56.7% (17) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 10% (3) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que al 36.7% (11) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- Al 50% (15) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 50% (15) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 20% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo, el 50% (15) no realizó financiamiento, mientras que el 30% (9) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 50% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 50% (15) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 43.3% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 10% (3) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 76.7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 70% (21) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).

- El 70% (21) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 30% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 66.7% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 33.3% (10) indica que no (ver tabla 31).
- El 76.7% (23) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en otros temas (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 76.7% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 16.7% (5) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las microempresas encuestadas el 86.7% (26) tienen de 31 a 50 años de edad (Ver tabla 1).
- El 13.3% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 86.7% (26) son del sexo masculino (Ver tabla 2).

- El 13.3% (4) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa (Ver tabla 03).
- El 23.3% (7) son casados, y el 63.3% (19) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 10% (3) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 46.7% (14) de los representantes legales su ocupación es el comercio (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 13.3% (4) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 86.7% (26) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 6.7% (2) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes (Ver tabla 09).
- El 70% (21) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 93.3% (28) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 50% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 50% (15) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- El 43.3% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.7% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4% (Ver tabla 14).

- El 6.7% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Piura, el 50% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 23.3% (7) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2 (Ver tabla 16).
- El 96.7% (29) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 93.3% (28) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 93.3% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 13.3% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos (Ver tabla 20).
- El 43.3% (13) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado (Ver tabla 21).
- El 10% (3) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- Al 50% (15) se les otorgó a largo plazo (Ver tabla N° 23).
- El 20% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 50% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado (ver tabla 25).
- El 43.3% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 10% (3) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)

- El 76.7% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 70% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 70% (21) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión (ver tabla 30).
- El 66.7% (20) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 31).
- El 76.7% (23) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en otros temas (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 76.7% (23) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36)

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino.

- La compra y venta de ropa para damas y caballeros no es tan solo para las mujeres, los varones también deben sumergirse en el negocio de los compra y venta de ropa
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensado para el mejor desempeño laboral.
- El personal a carga no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

Respecto al financiamiento

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que, al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.

- Que, la evaluación del plazo de los créditos sea de las mismas entidades, previa evaluación
- Que, los préstamos a invertir sean evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

Respecto a la capacitación

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio.
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción

- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Albella Amigo, S. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. España: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV),.

ANDBANK. (2012). *Ques es la rentabilidad*. Sitio web: Andbank.

Andina. (2016). *Un total de 20 mype de región Ucayali producirán 4,677 carpetas escolares*. Ucayali: <https://andina.pe/agencia/noticia-un-total-20-mype-region-ucayali-produciran-4677-carpetas-escolares-489460.aspx>.

Avolio, Mesones, & Roca. (2010). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú*. Lima: Sitio Web.

Bermúdez. (2015). *Capacitación una herramienta de fortalecimiento de las pymes*. México: Sitio Web.

Billikopf Encina, G. (2015). *Cultivando la productividad del personal*. Chile: Programa Gestión Agropecuaria.

Calleja, D. (2014). *El impulso europeo a la financiación de la pyme*. http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_879_51-

64__DB0088F61EAFFC995FADCFEDFCE8ABDA.pdf. : Sitio Web.

Casado Raigón, J. M., & Pich Rossel, V. (2013). *La financiación de las pymes en la unión europea y en España ante una situación de crisis económica y financiera*. Bogotá: <http://www.cilea.info/public/File/27%20Seminario%20Bogota/2%20ESPANA%20CASADO%20ponencia%20130821%20&%20CV.doc.pdf>.

El Economista. (2017). *Las PYMES en América Latina muestran crecimiento y optimismo para exportar*. Lima: Sitio Web.

Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Bogota: Sitio Web.

Gestión, D. (2017). *San Martín y Ucayali concentraron más del 60% de créditos otorgados a Mypes en Macro Región Oriente el 2017*. Lima: <https://gestion.pe/economia/san-martin-ucayali-concentraron-60-creditos-otorgados-mypes-macro-region-oriente-2017-234113>.

Gitman. (2003). *Herramientas clave para una gestión financiera eficiente*. Sitio web: Gerencia financiera y administrativa.

Hernandez Evangelista, F. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, período 2014-2015*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento: las herramientas de gestión que todo pequeña empresa debe conocer*. Perú: USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA.
- Modigliani, & Miller. (1958). *Teoría de financiamiento*. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Okpara, J., & Roca, E. (2009). *SAM advance Management Journal*. sitio web: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.
- Perdomo. (1998). *Planeación financiera*. México: Sitio Web.
- Poblete, R. (2004). *Capacitación laboral para las pyme: una mirada a los programas de formación para jóvenes en Chile*. Chile: Sitio Web.
- Rivas , P., & Rojas , K. (2013). *Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes*. México: Sitio Web.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la Empresa*. Lima: <https://ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>.
- Valdés, & Sánchez. (2007). *Las MIMYPES en el contexto mundial; sus particularidades en México*. México: Sitio Web

7.2.3 Declaración jurada de autoría y cesión de derechos de publicación de artículo científico

Yo, Bocanegra Gonzales, Jhojani identificado con DNI N°46790023, 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 la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas y caballeros del distrito de Callería, 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 publicaión del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 01 de octubre de 2018

.....
Bocanegra Gonzales, Jhojani
DNI N° 46790023

7.2.4 Tabla de fiabilidad

Estadísticas de elemento			
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	2,13	,346	30
Sexo del representante de la mype	1,87	,346	30
Grado de instrucción	6,97	1,921	30
Estado civil del representante	2,90	,607	30
Profesión del representante	3,70	,915	30
Ocupación del representante	2,07	1,015	30
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,93	,450	30
Formalidad de las Mypes	1,13	,346	30
Número de Trabajadores permanentes	2,47	,819	30
Número de Trabajadores eventuales	1,37	,615	30
Motivos de Formación	1,07	,254	30
Financiamiento de actividad productiva	1,50	,509	30
Financiamiento de terceros	5,17	3,249	30
Tasa de Interés	3,07	1,982	30
Entidades no bancarias	5,13	1,008	30
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	3,87	1,776	30
Prestamista o usurero	2,97	,183	30
Tasas de Interés de usureros	3,93	,254	30
Otras entidades	1,93	,254	30
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	2,87	1,196	30
Los créditos fueron a montos solicitados	1,57	,504	30
Monto promedio de Crédito solicitado	2,93	1,143	30
Tiempo de Crédito solicitado	2,50	,509	30
Inversión del crédito financiero obtenido	4,10	2,057	30
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,50	,509	30
Cantidad de cursos de capacitación	3,63	2,456	30
Tipos de cursos en los que se capacito	5,07	1,461	30
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,23	,430	30
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	2,20	1,864	30
Capacitación como empresario es una inversión	1,30	,466	30
Capacitación de su personal es relevante	1,33	,479	30
Temas de capacitación de sus trabajadores	5,23	,430	30
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,07	,254	30
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,23	,430	30
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,17	,379	30
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,83	,379	30

7.2.5 Base de datos

PRUEBA DE ALFA CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	30	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
.825	.713	36

Vista de datos:

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Sexo del representante de la mpe	Grado de instrucción	Estado civil del representante	Profesión del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	Formalidad de las Mypes	Numero de Trabajadores permanentes	Numero de Trabajadores eventuales	Motivos de Formación	Financiamiento de actividad productiva	Financiamiento de tesorería	Tasa de Interés	Entidades no bancarias	Tasa de Interés de Entidades no bancarias	Prestamista o usuario	Tasas de Interés de usuarios	Otras entidades	Otención de facilidades para la obtención del crédito	Los créditos fueron a montos solicitados	Monto promedio de Crédito solicitado	Tiempo de Crédito solicitado	Inversión del crédito financiero obtenido	Capacitación para el otorgamiento de crédito	Cantidad de cursos de capacitación	Tipos de cursos en los que se capacitó	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario de una inversión	Capacitación de su personal es relevante	Temas de capacitación de sus trabajadores	El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	
Edad del representante	1,000	-423	215	394	131	-626	659	-154	593	735	-105	000	-062	087	-251	-062	073	105	105	044	-053	023	000	078	000	-022	118	-216	-257	171	139	-216	-105	247	-175	175	
Sexo del representante de la mpe	-423	1,000	-163	-384	196	419	384	154	-360	-411	105	196	-133	-188	-145	-030	473	-105	-105	-211	-145	-198	-198	-223	-196	-191	-187	216	257	257	217	-216	105	216	-068	068	
Grado de instrucción	215	-163	1,000	-082	-171	267	157	-201	-171	-077	288	088	-159	-054	-159	-050	-102	-288	208	-137	-087	-111	-088	053	-088	-149	148	-115	-143	435	125	-115	-378	594	055	-055	
Estado civil del representante	394	-384	-082	1,000	130	178	-278	-383	097	378	045	-502	376	521	380	275	-031	403	178	503	529	437	502	505	502	493	280	-040	-134	-256	-118	-040	-178	-172	-075	075	
Profesión del representante	131	196	171	130	1,000	356	-050	131	-083	-165	089	-111	-228	125	-067	-216	557	-088	-088	057	157	078	111	236	111	-051	-062	184	218	218	236	184	-802	184	-149	149	
Ocupación del representante	-626	419	267	179	356	1,000	161	170	-122	-317	250	000	-181	032	-144	-148	199	286	286	008	126	-115	000	013	000	-059	-282	200	321	029	378	200	-286	200	239	-239	
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	659	384	157	-278	-050	161	1,000	059	087	-158	040	151	-181	-072	-436	-357	-028	-040	-040	-017	-436	-009	-151	-142	-151	-148	-098	-273	-230	428	107	-273	040	440	-337	337	
Formalidad de las Mypes	-154	154	-201	-283	131	170	659	1,000	381	-238	-105	196	-297	-215	-251	-419	073	105	105	-122	-251	-084	-196	-358	-196	-225	-291	247	385	-257	139	247	-105	-216	-175	175	
Numero de Trabajadores permanentes	593	-360	-121	087	-083	-122	087	381	1,000	538	-155	083	-082	-082	-245	-335	108	155	155	086	-328	108	-083	-274	-083	-049	-229	-320	-289	-108	-234	177	-026	-259	259		
Numero de Trabajadores eventuales	735	-411	-077	378	-165	-317	-158	-238	538	1,000	-162	-165	262	206	086	204	113	162	162	209	085	183	165	134	165	229	241	-335	-397	-036	-185	-335	280	056	-271	271	
Motivos de Formación	-105	105	288	045	088	259	040	-105	-155	-162	1,000	-267	237	285	234	173	050	071	071	259	234	254	267	251	267	262	174	-147	-175	468	-169	-147	-071	468	-120	120	
Financiamiento de actividad productiva	000	196	088	-502	-111	000	151	196	083	-165	-267	1,000	-887	-992	-874	-849	186	-267	267	-964	-874	-949	-1,000	-939	-1,000	-980	-418	079	073	-073	-283	079	267	079	268	-386	
Financiamiento de tesorería	-062	-133	-159	376	-226	-181	-181	-297	-082	262	237	-067	1,000	886	930	847	-165	098	-237	831	782	848	887	792	887	950	448	-152	-171	080	-413	-152	153	-053	-331	331	
Tasa de Interés	087	-188	-054	521	125	032	-072	-215	-062	206	265	-062	886	1,000	824	830	-194	284	-265	864	859	846	892	846	892	869	427	-100	-087	137	-242	-100	-284	-019	-291	291	
Entidades no bancarias	-251	-145	-159	380	-267	-144	-436	-251	-245	085	234	-074	930	824	1,000	858	-162	036	-234	759	864	786	874	868	874	898	415	005	-015	-281	205	036	-154	-150	150		
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	-062	-030	-052	375	-216	-148	-267	-419	-335	204	173	-848	847	830	858	1,000	-121	-173	-173	478	742	539	849	855	849	708	456	-003	-075	175	-270	-003	173	087	-120	120	
Prestamista o usuario	073	473	-102	-031	557	199	-028	073	108	113	050	166	-165	-184	-162	-121	1,000	-050	-050	-179	-162	-176	-186	-174	-186	-182	-121	102	122	122	131	102	050	102	-415	415	
Tasas de Interés de usuarios	-105	-105	-288	483	-089	286	-040	105	155	162	071	-267	098	284	036	-173	050	1,000	071	-173	-050	1,000	-222	267	145	267	291	012	147	175	-408	189	147	071	-484	120	-120
Otras entidades	105	105	288	179	-089	286	-040	105	155	162	071	267	-237	-265	-234	-173	-050	-071	1,000	-258	-234	-254	-267	-251	-267	-262	-174	-484	-408	-408	-378	-484	071	147	120	-120	
Otención de facilidades para la obtención del crédito	044	-211	-137	583	257	008	-017	-122	086	209	258	-964	831	984	759	478	-179	424	-258	1,000	759	852	864	881	864	957	361	-139	-111	012	-281	-139	-137	-139	-330	330	
Los créditos fueron a montos solicitados	-053	-145	-087	529	157	126	-436	-251	-328	085	234	-074	762	859	884	742	-162	306	-234	759	1,000	728	874	875	874	842	415	164	132	-015	-095	164	-306	-154	030	-030	
Monto promedio de Crédito solicitado	023	-198	-111	437	078	-115	-009	-084	108	183	254	-949	848	946	786	539	-176	222	-254	852	726	1,000	849	839	849	837	457	-178	-220	104	-399	-178	-222	-037	-451	451	
Tiempo de Crédito solicitado	000	-198	-088	502	111	000	-151	-196	-083	165	267	-1,000	887	992	874	849	-186	267	-267	964	874	849	1,000	939	1,000	980	418	-079	-073	073	-283	-079	-267	-079	-268	268	
Inversión del crédito financiero obtenido	078	-223	053	505	236	019	-142	-359	-274	134	251	-939	792	946	808	855	-174	145	-251	881	875	839	939	1,000	939	888	411	-105	-088	183	-210	-105	-410	051	-199	199	
Capacitación para el otorgamiento de crédito	000	-196	-088	502	111	000	-151	-196	-083	165	267	-1,000	887	992	874	849	-186	267	-267	964	874	849	1,000	939	1,000	980	418	-079	-073	073	-283	-079	-267	-079	-268	268	
Cantidad de cursos de capacitación	-022	-181	-149	483	-051	-059	-148	-225	-048	229	262	-880	950	889	888	708	-182	291	-262	857	842	837	880	888	880	1,000	430	-112	-111	038	-332	-112	-070	-112	-302	302	
Tipos de cursos en los que se capacitó	118	-187	148	280	-082	-282	-088	-291	-229	241	174	-418	448	427	415	456	-121	012	-174	361	415	457	418	411	418	430	1,000	139	-284	223	-082	139	-012	139	-457	457	
Personal de su empresa ha tenido capacitación	-216	216	-115	-040	184	200	-273	247	-320	-335	-147	079	-152	-100	005	-003	102	147	-484	-139	184	-178	-079	-105	-079	-112	139	1,000	843	-017	780	1,000	-147	-304	176	-178	
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	-257	257	-143	-134	218	321	-230	385	-289	-397	-175	073	-171	-087	-015	-075	122	175	-408	-111	132	-220	-073	-088	-073	-111	-284	843	1,000	-111	772	843	-175	-361	283	-283	
Capacitación como empresario de una inversión	171	257	435	-256	218	028	428	-257	-108	-036	408	-073	080	127	-015	175	122	-408	-408	012	-015	104	073	183	073	039	223	-017	-111	1,000	154	-017	-175	843	-283	283	
Capacitación de su personal es relevante	139	227	125	-118	236	378	107	139	-234	-195	-189	263	-413	-242	-381	-270	131	189	-378	-281	-085	-388	-283	-210	-283	-332	-082	780	772	154	1,000	780	-189	-056	263	-263	
Temas de capacitación de sus trabajadores	-216	216	-115	-040	184	200	-273	247	-320	-335	-147	079	-152	-100	005	-003	102	147	-484	-139	184	-178	-079	-105	-079	-112	139	1,000	843	-017	780	1,000	-147	-304	176	-178	
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	-105	105	-278	-179	-802	-286	040	-105	177	280	-071	267	153	-284	-036	173	050	071	071	-197	-306	-222	-267	-410	-267	-070	-012	-147	-175	-175	-189	-147	1,000	-147	-120	120	
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	247	216	594	-172	184	200	440	-216	-028	056	484	079	-053	-019	-154	087	102	-484	147	-139	-154	-037	-079	051	-079	-112	139	-304	-381	843	-056	-384	-147	1,000	-247	247	
La rentabilidad ha mejorado																																					

