

**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 zapatos de damas del distrito de Callería, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTORA:

Rengifo Ponce, Gabriela Estefany
ORCID: 0000 0001 9389 6261

TUTOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro, Jorge Alfredo
ORCID: 0000-0003-2260-4908

**PUCALLPA – PERÚ
2019**

Título de Tesis:

“Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapatos de damas del distrito de Callería, 2018”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO.

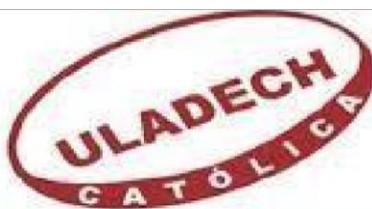
MG. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA
CODIGO ORCID: 0000 0003 0781 3170
PRESIDENTA

MG. CPCC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO
CODIGO ORCID: 0000 0002 0720 0756
MIEMBRO

MG. CPCC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO
CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312
MIEMBRO

Mg. CPCC RAMÍREZ PANDURO JORGE ALFREDO
ORCID ID 0000-0003-2260-4908
TUTOR

EQUIPO DE TRABAJO



Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote,
Estudiante de Pregrado Pucallpa – Perú

AUTORA:

Rengifo Ponce Gabriela Stephany.
ORCID: 0000 0001 9389 6261

TUTOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro, Jorge Alfredo
ORCID: 0000-0003-2260-4908

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad Pucallpa-Perú

JURADOS DE INVESTIGACION

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia – Presidenta

ORCID: 0000.0003.2260.4908

Mg. CPCC Vilca Ramírez Fernando Ruselli – Miembro

ORCID: 0000-0002-8602-3312

Mg. CPCC López Souza José Luis Alberto – Miembro

ORCID: 0000-0002-0720-0756

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.

AGRADECIMIENTO.

Agradezco a Dios por un día más de vida que me brinda, para poder estar haciendo este trabajo de investigación, cuyo marco se desarrolla con una exhaustiva recopilación de información; también a mis padres, y tíos quienes me brindan su apoyo incondicional para poder desarrollarme con un futuro profesional, que servirá al desarrollo de mi ciudad como también a la sociedad ucayalina.

DEDICATORIA.

Este trabajo de investigación está dedicado a mi familia, quienes podrán ver el esfuerzo que puse para hacerlo, para que ellos no se sientan defraudados por poner su confianza en mi persona, que al brindarme su apoyo incondicional en el momento que más lo necesite fueron ellos los hacedores de este humilde profesional.

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

HOJA DE RESUMEN Y ABSTRACT.

RESUMEN.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatos de damas del distrito de Callería 2017. La investigación realizada fue descriptiva se trabajó con una población de 40 y una muestra de 40 microempresas a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas estudiadas se establece que el 54.84% (17) de los representantes de las micro empresas tienen más de 48 años de edad. El 58.06% (18) de los representantes encuestados son del sexo femenino. El 29.03% (09) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos. El 32.26% (10) de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 54.84% (17) de los representantes no tienen profesión. El 100% (31) de los de los representantes son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 35.48% (11) de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 4 años en el rubro. El 100% (31) de las empresas son formales. El 58.06% (18) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 96.77% (30) de las microempresas tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales. El 100% (31) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. El 100% (31) de las empresas creen que no han sido formadas para subsistencia. **Respecto al financiamiento.** El 100% (31) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 83.87% (26) de las microempresas utilizan entidades bancarias para su financiamiento.

El 64.52% (20) de las microempresas pagan de 13 a 15% de intereses. El 83.87% (26) de las microempresas realizan su financiamiento para sus actividades el 25.81% (8) realiza su financiamiento en Caja Arequipa y en Mi Banco. El 54.84% (17) de las microempresas han solicitado crédito de 1 a 2 veces en el año 2016. El 38.71% (12) de las microempresas trabajan con la entidad bancaria Mi Banco. El 61.29% (19) de las microempresas le otorgaron el préstamo solicitado. El 38.71% (12) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo. El 64.52% (20) de las microempresas se les otorgo el crédito solicitado. El 64.52% (20) de las microempresas les otorgaron créditos. El 67.74% (21) de las microempresas invirtió el crédito solicitado para capital de trabajo. **Respecto a la capacitación.** El 54.84% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 83.87% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en los últimos años. El 93.55% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 93.55% (29) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 87.10% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 83.87% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 74.19% (23) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años. El 67.74% (21) de las micro y pequeñas empresas no ha disminuido su rentabilidad los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT.

The main objective of this research work was to determine and describe the main Characterization of financing training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector ladies shoes sector of the Callería district 2017. The research carried out was descriptive working with a population of 40 and micro-enterprises the questions and answers with the technique of the survey obtaining the results results: With. Regarding the entrepreneurs. Of the micro-enterprises it was established that 54.84% (17) of the representatives of micro-enterprises were over 48 years of age. The 58.06% (18) of the surveyed representatives are female. The 29.03% (09) of the microentrepreneurs surveyed have completed secondary school. 32.26% (10) of the representatives of the company have the status of single. 54.84% (17) of the representatives have no profession. 100% (31) of the representatives of the merchants. Regarding the characteristics of microenterprises. The 35.48% (11) of the representatives of the company have between 3 to 4 years in the field. 100% (31) of the companies are formal. 58.06% (18) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 96.77% (30) of the microenterprises have 3 to 5 temporary workers. 100% (31) of the companies the reason for training is to make a profit. 100% (31) of the companies believe that they have not been trained for subsistence. Regarding the valuation. 100% (31) of the microenterprises have been financed by third parties. 83.87% (26) of the microenterprises. 64.52% (20) of micro-enterprises pay 13 to 15% interest. 83.87% (26) of the micro-enterprises for the lifting of activities 25.81% (8) execution sup. Caja Arequipa and in My Bank. 54.84% (17) of the micro- enterprises have requested credit 1 to 2 times in 2016. 38.71% (12) of the micro- enterprises work with the banking entity Mi Banco. 61.29% (19) of the micro-enterprises granted the requested loan. 38.71% (12) of micro-enterprises are granted short-term credit. 64.52% (20) of the microenterprises were granted the requested

credit. 64.52% (20) of the micro-enterprises granted them credits. 67.74% (21) of the microenterprises invested the loan requested for working capital. Regarding training. The 54.84% (17) of the representatives of the micro and small business received training in the granted credit. 83.87% (26) of workers in micro and small enterprises received training in recent years. 93.55% (29) of workers in micro and small enterprises believe that training is an investment. 93.55% (29) of workers believe that training is relevant for micro and small businesses. Regarding profitability. The 87.10% (27) of the workers of the micro and small business believe that the improvement of profitability. 83.87% (26) of workers in micro and small enterprises believe that training improves profitability. 74.19% (23) of micro and small businesses improved their profitability in recent years. 67.74% (21) of micro and small companies have not decreased their profitability in recent years.

Passwords: Financing microcomputer and small businesses.

ÍNDICE

	Pág.
Título de Tesis:	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO.....	iii
EQUIPO DE TRABAJO	iv
HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.	v
HOJA DE RESUMEN Y ABSTRACT.	vii
CONTENIDO DE TABLAS:	xiv
CONTENIDO DE GRÁFICOS.	xvi
I. INTRODUCCIÓN.	19
Enunciado del problema.	29
Objetivos de la investigación.....	29
Objetivo general.	29
Objetivo específicos.	29
Justificación de la investigación.	30
II. REVISIÓN LITERARIA.	31
2.1. Antecedentes.	31
2.1.1. Antecedentes Internacionales.	31
2.1.2. Latinoamericano.	34

2.1.3. Nacional.....	36
2.1.4. Regional.....	39
2.1.5. Local.....	41
2.2. Bases teóricas.....	42
2.2.1. Teoría de financiamiento.....	42
2.2.2. Teoría de la rentabilidad.....	44
2.2.3. Teoría de la capacitación.....	45
2.2.4. Teorías de las Mypes.....	46
2.3. Marco conceptual.....	47
Definición de financiamiento.....	47
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1. Tipo de la investigación.....	50
3.2. Nivel de investigación de la tesis.....	50
3.3. Diseño de investigación.....	51
3.4. La Población y muestra.....	52
3.5. Definición y Operacionalización de variables.....	52
3.6. Técnicas e instrumentos.....	53
3.7. Plan de análisis.....	54
3.8. Matriz de consistencia.....	54
3.9. Principios éticos.....	57

IV.	RESULTADOS:.....	59
4.1.	RESULTADOS.....	59
4.2.	Análisis de resultados.....	95
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	100
5.1.	Conclusiones.....	100
5.2.	Recomendaciones.....	103
VI.	REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	106
	ANEXOS.....	110
	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	112
	PRESUPUESTO.....	112
	FINANCIAMIENTO.....	112
	CUESTIONARIO:.....	113
	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTICULO CIENTÍFICO.....	118

CONTENIDO DE TABLAS:

Tabla 1: Edad en la cual oscila los representantes de las Mypes.....	59
Tabla 2: Sexo de los gerentes y/o representantes de las empresas entrevistadas.	60
Tabla 3: Nivel de educación alcanzado por los representantes de las microempresas.	61
Tabla 4: Situación civil en la que se encuentran los representantes de las empresas.	62
Tabla 5: Grado de instrucción académica de los representantes de las empresas.	63
Tabla 6: Ocupación en la que se encuentran los representantes de las empresas.....	64
Tabla 7: Tiempo con el que cuentan dentro del sector comercio.	65
Tabla 8: La empresas se encuentra de lo formal.....	66
Tabla 9: Cantidad de trabajadores con la que cuenta las empresas.	67
Tabla 10: Cantidad de colaboradores eventuales que requiere la empresa en estudio.	68
Tabla 11: Motivación de la empresa para su creación.....	69
Tabla 12: Tipo de financiamiento que necesito la micro empresa para emprender...	70
Tabla 13: Tipos de lugares en las cuales se pudo obtener financiamiento.	71
Tabla 14: Monto promedio de las tasas de interés de las financieras.	72
Tabla 15: Instituciones no bancarias que brindan financiamiento.....	73
Tabla 16: Tasa de interés que cobran las instituciones no bancarias.....	74
Tabla 17: Otras formas que se encontró para ser financiados.	75
Tabla 18: Promedio de interesa que cobran.....	76
Tabla 19: Otro medio encontrado para un financiamiento.	77
Tabla 20: Promedio de interesa de otros medios de financiamiento.	78
Tabla 21: Se les atendió con el crédito solicitado.....	79

Tabla 22: Monto promedio solicitado ante el crédito financiero.....	80
Tabla 23: Modalidad del financiamiento.	81
Tabla 24: Utilización que se le dio al financiamiento recibido.	82
Tabla 25: Contaron con alguna capacitación.	83
Tabla 26: Veces que se les brindo capacitación.	84
Tabla 27: El cursos que se les brindo se relacionó a:	85
Tabla 28: Los trabajadores de las empresas fueron capacitados.	86
Tabla 29: Veces que se les brindo las capacitaciones a los trabajadores.....	87
Tabla 30: Se cree que la capacitación es una inversión.....	88
Tabla 31: El tema en que se capacitaron a los empleados fue:	89
Tabla 32: Cree que la capacitación es relevante.	90
Tabla 33: Cree que el financiamiento resulta relevante.....	91
Tabla 34: Con las capacitaciones se mejoró la rentabilidad.	92
Tabla 35: La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.	93
Tabla 36: Piensan que la rentabilidad disminuyo en los últimos años.	94

CONTENIDO DE GRÁFICOS.

Gráfico 1: Se observa el porcentaje de las edades de los representantes de las empresas en estudio.	59
Gráfico 2: Sexo de los gerentes de las micro empresas entrevistadas.	60
Gráfico 3: Nivel de educación que logro alcanzar cada representante de las empresas.	61
Gráfico 4: Estado civil con lo que se registra a los empresarios de las Mypes.	62
Gráfico 5: Grado de instrucción que tienen los gerentes de las empresas.	63
Gráfico 6: Ocupación que realiza cada representantes entrevistado.	64
Gráfico 7: Cantidad de tiempo dentro del sector que se encuentra cada empresa.	65
Gráfico 8: Relación de la empresa, dentro de la formalidad de las Mypes.	66
Gráfico 9: Relación de empleados que tiene a cargo la micro empresa.	67
Gráfico 10: Empleados eventuales de las micro empresas en estudio.	68
Gráfico 11: La motivación para el desarrollo de la Mype dentro del sector comercio.	69
Gráfico 12: El financiamiento fue realizado, dentro del sector comercio, rubro venta de zapatos para damas.	70
Gráfico 13: Las entidades que conocen, para la obtención de financiamiento.	71
Gráfico 14: Interés promedio que presentan algunas instituciones financieras.	72
Gráfico 15: Financieras de instituciones no bancarias.	73
Gráfico 16: Monto de interés que presentan las instituciones no bancarias.	74
Gráfico 17: Tipos de financiamiento ofrecidos por otros recursos.	75
Gráfico 18: Intereses que exigen otros recursos para el financiamiento a las Mypes.	76

Gráfico 19: Tipo de financiamiento no reconocido.	77
Gráfico 20: Interés de financiamientos no reconocidos por los gerentes de las micro empresas.....	78
Gráfico 21: Las micro empresas recibieron el financiamiento pedido.	79
Gráfico 22: Cantidad promedio del financiamiento que se solicitó oscila.	80
Gráfico 23: Tipo de financiamiento que se realizó por las micro empresas del sector comercio.....	81
Gráfico 24: El uso del financiamiento que realizo la micro empresa.	82
Gráfico 25: Se brindaron capacitaciones por el financierito solicitado.	83
Gráfico 26: Cantidad de veces que recibieron las capacitaciones lo micro empresarios en estudio de investigación.	84
Gráfico 27: Las capacitaciones se relacionan en temas como:	85
Gráfico 28: Los trabajadores de las micro empresas recibieron capacitaciones.....	86
Gráfico 29: Cantidad de capcaitaciones que se les brindaron a los trabajadores de las Mypes.....	87
Gráfico 30: Sustentan que la capacitación es una inversión para las micro empresas.	88
Gráfico 31: Los temas de capacitación a los empleados de las micro empresas dentro del sector comercio, rubro venta de zapatos para damas.	89
Gráfico 32: Las capacitación son relevantes para las micro empresas dentro del estudio de investigación.....	90
Gráfico 33: El financiamiento de observa que mejoro en los últimos años.	91
Gráfico 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de las micro empresas.	92
Gráfico 35: La rentabilidad demuestra mejoras para las empresas en estudio de	

investigacion.	93
Gráfico 36: La rentabilidad se vio afectada dentro los últimos tiempos antes las	
Mypes.....	94

I. INTRODUCCIÓN.

Las micro y pequeñas empresas (mypes en adelante) han causado gran impacto en la economía del país este impacto también es a nivel social pues ante el incremento de la cantidad de estas unidades empresarial la demanda de mano de obra especializada en realizar labores específicas es decir personas con competencias laborales que permitan incrementar la productividad en estas empresas. La misma realidad se repite en países desarrollados y de aquellos que están en proceso de desarrollo.

Asimismo, Cillóniz (s.f), las Mypes constituyen el principal motor de desarrollo del Perú su importancia radica en que proporcionan 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 y contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar micro empresa o pequeña empresa. (Santos 2001).

La Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo y por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos y para ello recurren a los diferentes medios para conseguirlo creando sus propios negocios a través

de pequeñas empresas con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto 2009).

A mediados del siglo XIX comienzan a aparecer las máquinas para auxiliar en la confección de los calzados, pero solamente la máquina de costura pasó a ser más accesible. A partir de la cuarta década del siglo XX grandes cambios comienzan a sucederse en las industrias del calzado; como el cambio de cueros por gomas y también materiales sintéticos principalmente en los calzados infantiles y femeninos. (Sapatosite 2013).

Por otro lado, Agüero (2013), los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan 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.

Agrega Agüero que “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”. Pero antes de acceder a un canal de financiamiento sugiere es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse para ello también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y en tercer lugar fije los costos efectivos de financiamiento.

El Perú es considerado una de las economías más emergentes en los últimos años. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de

globalización han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. (Huamán 2009), en primer lugar, la apertura comercial promulgada en los últimos años ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y convertirse en uno de los pilares de su crecimiento económico.

En lo que respecta al acceso al crédito los micro empresarios en Pucallpa acuden a prestamistas que cobran elevados intereses o a familiares. En cuanto a los programas de desarrollo empresarial la mayoría de las Mypes no se preocupan por desarrollar aspectos relacionados con la gestión y manejo empresarial debido a que no se interesan en ser usuarios de las capacitaciones que son promovidos por instituciones públicas y privadas de la localidad pese a la difusión que se efectúa sobre las campañas de estos servicios.

Los Estados promueven la creación de riqueza la libertad de trabajo y de empresa pero aun las legislaciones sobre todo de países tercermundistas resulta insuficiente la formalización de las mypes es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central Regional y Local como por los entidades privadas el sistema financiero las grandes empresas y las Casas Superiores de Estudio y Formación Profesional para su promoción y desarrollo ya que las mypes en la actualidad forman parte importante en la economía de los países.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación en donde destacan el planteamiento del problema los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual donde

consideraremos los antecedentes las bases teóricas entre otros; la Metodología en donde sobresalen el tipo de investigación nivel de la investigación diseño de la investigación definición y operacionalización de las variables técnicas e instrumentos de recolección de datos plan de análisis matriz de consistencia y principios éticos y finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Actualmente para las empresas al igual que los demás agentes de la economía y la producción la globalización supone un gran reordenamiento de los mercados y a la vez un universo de formas y estrategias que los sectores y agentes de la economía mundial implementan para mejorar su inserción. Sin embargo la perspectiva de los agentes económicos y productivos en particular de la micro y pequeñas empresas se enmarca en un escenario de mercado donde las fronteras y los referentes socio espaciales han cambiado drásticamente. Tal es que en la 104ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo llevada a cabo en el 2015 se reconoció que la micro y pequeñas empresas son vitales para conseguir el trabajo decente y productivo y la prosperidad (OIT 2015: 16).

Planteamiento del problema.

La Organización Mundial de Trabajo refiere que América Latina y el Caribe existen unos 11 millones de unidades económicas que contaban con al menos un trabajador además del empleador una vasta mayoría de las cuales son MYPE alrededor de 10 millones y solo un millón son empresas medianas y grandes (OIT 2015a: 7).

Este organismo internacional agrega que las MYPE generan 47% del empleo es decir ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe y que hay alrededor de 76 millones de trabajadores

por cuenta propia que representan 28% del empleo de manera que sumando los trabajadores de MYPE y trabajadores por cuenta propia representan alrededor de las tres cuartas partes del empleo. Cifras que son complementadas con el 19% del empleo que genera las empresas medianas y grandes; y el 5% es del trabajo doméstico. (OIT 2015a: 7).

La mayoría de la micro y pequeñas empresas en América Latina se encuentran afectadas por problemas sociales como los de extrema pobreza es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas las cuales se encuentran en zonas urbanas zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, sólo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipo de apoyo limita su crecimiento y no permite que se desarrollen una gran parte de su potencial siendo éste un gran desafío para las microempresas (Fernández 2012).

En el Perú las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial dado que de las empresas existentes en el país el 984% son MYPE; generando el 42% de la producción Nacional proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos en contraposición a las medianas y grandes empresas ya que solo el 16% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI) (Vásquez 2011).

Por otro lado, Gonzales (2011), en el caso de Europa las micro y

pequeñas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento Günter Verheugen vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan por lo tanto un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo. Así mismo la pequeña y mediana empresa en la Unión Europea es considerada la espina dorsal del sector empresarial porque representa el 99% del total de empresas existentes y brinda dos tercios del total de puestos de trabajo.

Concluye Gonzales que en la actualidad el potencial de la Unión Europea se debe al fomento y apoyo que se les da a las Mypes por ello existen fondos y programas especiales para fomentar el espíritu emprendedor y la competencia mejorar el acceso de las MYPES a los mercados y aumentar su potencial de crecimiento.

Asimismo, Estados Unidos también ha promovido una política de apoyo a las MYPES esto se refleja en la creación de programas que benefician el crecimiento de la pequeña empresa como el programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios (SBIC por sus siglas en inglés) Programa de Micro Préstamos Programa de Préstamos a Empresas Certificadas de desarrollo. Las cuales resultan favorables en el desarrollo de las Small Business (Pequeñas Empresas) los programas antes mencionados también brindan capacitación a la pequeña empresa para garantizar el éxito teniendo como resultado que las pequeñas empresas aportan el 50% del PBI no agrícola; emplean al 39% de los profesionales High Tech (como científicos ingenieros expertos en computación y sistemas) y además representan el 97% de todos los

exportadores y contribuyen con el 29% de las exportaciones.

Sin embargo, Jiménez (2013), manifiesta que en “España país de micro empresas” manifiesta que según datos de Eurostat correspondientes a 2011 el último año disponible y recogidos por el Instituto de Estudios Económicos (IEE) las microempresas españolas (de 0 a 9 empleados) generan un 385 % del empleo de nuestro país lo que pone de manifiesto la enorme importancia de este perfil empresarial en el crecimiento económico.

Agrega, Jiménez que en España ocupa el noveno lugar en el ranking europeo de microempresas con el 941 % del total frente al 58 % de los negocios que son pymes y a tan sólo un 01 % que son grandes empresas. En el conjunto de la UE el 925% del total de sociedades son microempresas con menos de diez trabajadores. Queda claro por tanto que en contra de la creencia popular que apunta a que las grandes empresas son las principales generadoras de empleos encontramos con que los cimientos de la economía de nuestro país descansan realmente sobre los negocios de tamaño más reducido.

Continúa, Jiménez si estas microempresas comienzan a funcionar correctamente y a recibir el apoyo necesario por parte de las administraciones públicas. Los apoyos del Estado al sector bancario a Repsol y en definitiva a gigantes empresariales en apuros son una cortina de humo con la que intentan vendernos una preocupación por mimar el tejido empresarial español que poco o nada tiene que ver con la realidad.

Concluye Jiménez que los autónomos las microempresas y las pymes y no las grandes corporaciones están destinados por una mera cuestión estadística a impulsar el crecimiento de la economía española a contribuir al desarrollo

económico del país y a generar empleo. Obviar esta realidad sólo ralentizará la salida del país de la crisis actual.

La disponibilidad de financiamiento para las empresas representa un elemento vital para impulsar el desarrollo económico y social de un país. Al respecto la micro pequeñas y medianas empresas (MIPYME) poseen características particulares que con frecuencia limitan sus posibilidades de acceso a las fuentes de financiamiento disponibles. En Costa Rica según datos actualizados a enero del 2011. (Gómez 2012), el 98% de las empresas formalmente establecidas son MIPYME de ahí la importancia que reviste el análisis de las estrategias seguidas para obtener los recursos que les permiten cubrir sus necesidades actuales y expectativas de crecimiento.

Por otro lado, Luna (2015), el país tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran: los altos costos del crédito la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos la petición de excesivas garantías los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este. Dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito.

Agrega Luna que el primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las

entidades financieras y más aún con los altos costos del crédito.

Hablar de las Mypes en el Perú es referirse sin duda a un tema de enorme relevancia para la economía del país dado que más del 98% de las empresas del país son micro y pequeñas aportan más del 50% del Producto Bruto Interno (PBI) y son las principales generadoras de empleo en la economía.

Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo (Weinberger 2009).

Asimismo, Sánchez (2006), manifiesta que la mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales como los de extrema pobreza es en este contexto en el cual se desarrollan micro y pequeñas empresas las cuales se encuentran en zonas urbanas zonas rurales y en todos los sectores de la economía sin embargo solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados.

Agrega, Sánchez diciendo que las microempresas actualmente representan una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituye en sí misma el centro de la actividad económica existe una enorme variedad de microempresas mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados registran un rápido crecimiento y están relativamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía de América Latina.

Por otro tanto, Coquis (2011), tanto en Europa como en América existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito aunque con distinto resultado de desarrollo pero que

en todo caso es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las empresas que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías.

Continua Coquis esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las MYPE en el acceso al crédito. No obstante es de resaltar los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a las MYPE y a la Mediana Empresa en el circuito financiero. En Latinoamérica y en el Perú ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de la micro y pequeñas empresas destacando como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las micro y pequeñas empresas en el Perú son un componente muy importante del motor de nuestra economía a nivel nacional brindan empleo al 80 % de la población económicamente activa y generan cerca del 40 % del producto bruto interno (PBI) Es indudable que abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país entre lo más importante cabe mencionar su contribución a la generación de empleo que si bien es cierto muchas veces no lo genera en las condiciones adecuadas de realización personal contribuye de forma creciente el aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

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 mediante capacitación y financiamiento.

Enunciado del problema.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la rentabilidad para el desarrollo y crecimiento de las mypes. Sin embargo a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento que hay en las mypes. Por ejemplo se desconoce si dichas mypes reciben un adecuado asesoramiento en las formas de financiamiento que estas puedan obtener. Por todas estas razones el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Objetivos de la investigación.

Objetivo general.

- ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Zapatos de damas; Caso del distrito de Callería 2018?

Objetivo específicos.

- Describir cuales son las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Zapatos de damas; Caso del distrito de Callería 2018.

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro zapatos de damas del Distrito Callería 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatos de damas del Distrito Callería 2018.
- Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro zapatos de damas del Distrito Callería 2018.

Justificación de la investigación.

La presente investigación se justifica por que permitirá conocer cuáles son las principales características de financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del mismo modo que va ayudar a diseñar estrategias que permitan lograr la subsistencia y progreso de la mype permitiendo desarrollar fortalezas necesarias para que puedan luchar en este mundo globalizado.

Además que traerá grandes beneficios para la empresa ya que les brindará información valida confiable y oportuna existente para una buena toma de decisiones eficaz o mejorar más rápido cualquier problema que se presente tendrá mejores oportunidades en el mercado beneficiaría a la sociedad brindando un servicio de calidad con su personal y al dueño de la MYPE porque se incrementarán sus ganancias también conoceremos y lograremos llevarlos a su aplicación sobre lo que se ha aprendido con el tema de investigación.

Finalmente el trabajo sirve de base para realizar otros estudios similares en otros sectores ya sean comercio o de servicio del Distrito de Callería y de

otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN LITERARIA.

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

Según Recinos (2011) en su tesis denominada: “El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente– El Salvador”. Llegó a las siguientes conclusiones: El 72% de las microempresas cuentan con financiamiento propio lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios técnicos y de información entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual. En el Salvador las MYPE son claves para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo.

Concluye Recinos que actualmente se contabilizan 622377 microempresas y 13209 pequeñas empresas que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado y la falta de información sectorial no permite identificar la realidad de las MYPE y dificulta el establecimiento de políticas de acuerdo a sus necesidades; así como también la falta de monitoreo y de evaluación del impacto es una debilidad tanto en lo relacionado con el diseño y seguimiento de la política relativa a las

MYPES como con la gestión de recursos basada en la obtención de resultados.

Por otro lado Ortiz (2003) realizó su tesis Titulada “Alternativas de financiamiento para las MYPE: el caso de Huajuapán de León y Chilapa de Díaz Oaxaca” en su investigación utilizó la metodología Descriptiva con una muestra poblacional conformada por 144 Empresas de la ciudad de Huajuapán y de Chilapa en México de los sectores industrial y de servicios logrando llegar a las siguientes conclusiones: Las empresas de Huajuapán y Chilapa son importantes en la medida en que éstas contribuyen a elevar el nivel de bienestar de los habitantes de la región puesto que al generar empleos y remunerar a los empleados por su trabajo contribuyen a reactivar la economía.

Continúa Ortiz manifestando que la economía de estas poblaciones se fundamenta en micro y pequeñas empresas donde la mayoría pertenece al sector servicios y una minoría al sector industrial. La falta de financiamiento es una limitante que tienen que superar para poder realizar inversiones productivas. Generalmente las MYPE requieren financiamiento para llevar a cabo inversiones en capital de trabajo (materia prima materiales auxiliares etc.) y activos fijos (maquinaria herramientas tecnología e infraestructura).

Concluye Ortiz que en la carencia de financiamiento se debe en parte a que su administración es empírica y su organización es

informal por lo anterior no tienen la capacidad de reunir y elaborar los requerimientos exigidos (estados de situación financiera) para calificar para un crédito asimismo porque carecen de garantías hipotecarias y esto asociado a que no tienen una visión ni conocen de cerca los esquemas de financiamiento de la banca comercial banca de desarrollo y de algunas otras instituciones que pueden apoyarlas. Por tanto, no han tenido la oportunidad de contar con apoyos crediticios que estén a su alcance.

Sin embargo, Taveras (2005), en su tesis denominada: “Financiamiento Bancario”. República Dominicana” llegó a los siguientes resultados: que es relevante la obtención de financiamiento bancario y/o de un tercero depende mucho de la seriedad y cumplimiento de las amortizaciones de dichos créditos obtenidos por parte de las entidades bancarias. Asimismo, nos relata el caso toto daba de nacionalidad Haitiana quien trabajaba en una fábrica de muebles pues era un inmigrante y narra que dicho obrero solicitó un préstamo personal por un importe mínimo el cual pago puntualmente.

Finalmente concluye Taveras luego del tiempo fue calificando para importes mayores de préstamos y en poco tiempo decidió independizarse e instalar una modesta fábrica de muebles que creció rápidamente daba la seriedad y cumplimiento de Toto y la calidad de la mercancía que el novel microempresario ofrecía a sus clientes y el cumplimiento para con sus proveedores -

financistas. Como resultado el gran luchador haitiano se forjó una buena posición económica que le permitió educar con esmero a su hijo e invirtió también en nuevos negocios acrecentando aún más sus ingresos económicos.

2.1.2. Latinoamericano.

Padilla y Fenton (2013), en sus tesis denominada “Financiamiento de la banca comercial de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas en México” donde los resultados que arroja el presente estudio corresponde a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES.

Por ejemplo en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES cinco o más productos distintos con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo.

Agrega Padilla y Fenton además existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES es decir estos cuentan con una

diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYMES. Como el crédito a las MIPYMES es un negocio a escala los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio.

Continúa Padilla y Fenton que la información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las MIPYMES. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad formalidad y profesionalización existen fuentes de información confiables incluidas las sociedades de información crediticia.

Concluye Padilla y Fenton que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México son la presencia de información insuficiente fallas en el sistema de protección de acreedores la informalidad y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

2.1.3. Nacional.

Covarrubias (2013), en su tesis llamada “Caracterización el financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector textil – rubro confecciones del emporio comercial gamarra la victoria provincia de Lima departamento de Lima Periodo 2012 – 2013”. 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 textil – rubro confecciones del emporio comercial gamarra la victoria provincia de Lima departamento de Lima Periodo 2012 – 2013.

Agrega Covarrubias que obtuvo los siguientes resultados: respecto al empresario: el 42.5% tienen estudios universitarios el 76% son convivientes; respecto a las micro y pequeñas empresas el 80% realizan la actividad más de 16 años el 86% manifestó que laboran de 1 a 10 trabajadores; respecto al financiamiento: el 66% no obtuvo crédito el 50% obtuvo crédito de entidades de banca comercial el 48% lo invirtió en mantenimiento y modificación del local el 100% tienen adecuada percepción de las entidades financieras.

Así mismo Reyna (2006), investigo Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios

de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote periodo 2006” en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción el 66.7% tienen estudios secundarios y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24111.

Continua Reyna que las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7% marketing 55.6% seguridad 55.6% manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%”.

Arias (2014) en su tesis denominada “Caracterización del

financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro – farmacias del distrito de Cajamarca provincia de Cajamarca período 2012- 2013” cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias del distrito de Cajamarca provincia de Cajamarca periodo 2012- 2013. La investigación fue descriptiva y tuvo los siguientes resultados: Sobre los emprendedores: se tiene que el 75% están en una edad entre 26 a 60 años y el 25% fluctúa en una edad entre 18 a 25 años. El 50% son de sexo masculino y el 50% de sexo femenino.

Agrega Arias que el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria y el 50% no lo tiene. Sobre las características de las MYPES: el 625% tienen de dos a tres años en el rubro empresarial mientras que el 375% tienen más de tres años. El 100% de las MYPES encuestadas son formales el 75% poseen un trabajador permanente el 125% posee dos trabajadores permanentes y el 125% tiene más de tres trabajadores permanentes. Sobre el financiamiento de las MYPES: el 625% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio y el 375% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros.

Continúa Arias que el 375% de encuestados manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias. El 375% de encuestados manifiestan que las entidades no bancarias

son las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito. El 2500% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo y el 125% lo obtuvo a largo plazo. El 250% recibieron créditos en montos de S/. 3500.00 a S/. 5000.00 nuevos soles y el 125% recibió créditos en montos de más de S/. 5500.00 nuevos soles. El 375% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013 invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Concluye Arias que en cuanto a la capacitación: el 62.5% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 37.5% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación. El 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. En cuanto a la rentabilidad: el 375% manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa el 50% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

2.1.4. Regional.

Cifuentes (2011), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento la capacitación la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas del distrito de Manantay período 2009 – 2010” que tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento la capacitación la competitividad y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro boticas del distrito de Manantay. Esta investigación fue descriptivo y se realizó sobre una

muestra de 10 MYPES llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: 70% de los representantes legales encuestados su edad fluctúa entre 26 y 60 años y el 30% entre 18 y 25 años. En los representantes legales de las MYPES en estudio predomina el sexo femenino con 80%. En los representantes legales el 90% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa y el 10% posee superior no universitario incompleta.

Agrega Cifuentes que en los representantes legales de las MYPES en estudio el estado civil es casado con 40% el 30% soltero y el 30% son conviviente. En los representantes legales de las MYPES en estudio predominan las profesiones de técnica en enfermería con 40% licenciada en enfermería 20% estudiante 2% Técnico en laboratorio 10% y en la misma proporción porcentual químico farmacéutico. En cuanto a las características de las MYPES: El 40% tiene dos años en el rubro empresarial el 30% tiene más de tres años el 20% tiene tres años y el 10% un año respectivamente. El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que sus MYPES dedicadas al rubro boticas son formales. El 70% posee dos trabajadores permanentes el 30% posee un trabajador permanente. El 75% manifestó que posee dos trabajadores eventuales dentro de su negocio el 13% posee tres trabajadores eventuales y en la misma proporción porcentual no posee ningún trabajador eventual.

Continúa Cifuentes en cuanto al financiamiento: El 70%

manifestó que financia su actividad productiva con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros. El 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 43% mediante entidades no bancarias. En el año 2009 el 43% de los créditos recibidos fueron a largo plazo el 43% fueron a corto plazo y el 14% no precisa. El 86% de encuestados que recibieron créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% no precisaron. El 71% de los representantes legales encuestados 9 que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos como capital de trabajo el 14% en mejoramiento y/o ampliación del local y en la misma proporción porcentual en otros.

Concluye Cifuentes en cuanto a la capacitación: El 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación el 40% que no recibieron capacitación y el 10% no precisa. El 80% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 20% no precisa si considera a la capacitación como inversión. El 70% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente. En cuanto a la rentabilidad: El 100% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresa. El 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresa.

2.1.5. Local.

Rengifo (2011), en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPES

del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo periodo 2009-2010”. Su metodología está en el tipo de investigación cuantitativo porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. En el nivel de la investigación fue descriptivo debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.

Agrega Rengifo que la investigación es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Es descriptivo por que se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. La población estuvo constituida por 14 MYPES dedicadas al sector y rubro en estudio. Se tomó una muestra al total de la población consistente en 14 MYPES.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Teoría de financiamiento.

El Financiamiento está constituido como sabemos por las obligaciones de la empresa. Dentro de ellas podemos distinguir aquellas obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo y las obligaciones contraídas para con los dueños

de la empresa contablemente el Patrimonio.

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar entre otras cuestiones la pérdida o ganancia de autonomía financiera la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento cargabilidad/plazo para su devolución garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

Principales Fuentes de financiamiento disponibles:

Autofinanciamiento: Corresponde a los fondos liberados por la actividad financiera de la empresa.

Equidad: Corresponde con el aumento de capital de la sociedad por nuevos capitales por parte de los socios o accionistas existentes o nuevos.

Capital de deuda: Corresponde con el uso de entidades externas para obtener el capital necesario para llevar a cabo inversiones tales como: Créditos bancarios leasing crédito de los proveedores de inmovilizado los socios de suministro entre muchos otros.

Incentivos financieros para la inversión: Corresponde a los distintos programas de apoyo creados por el Estado para fomentar la inversión y la competitividad. (Nunes 2012).

2.2.2. Teoría de la rentabilidad.

La rentabilidad de los recursos; se presenta cuando es necesario conseguir una liquidez que se tenga que emprender para una actividad por la cual sea productiva, esto quiere decir que hay que contar con una habilidad, de esta forma lograr convencer a quienes posean los medio y recursos sobre todos líquidos que nos brinden facilidad de conseguir la rentabilidad. Este planteamiento se ubica mediante los recursos de lada de quien cuente con el dinero; o sea, que se tiene que realizar estudios en el VAN positivo para quienes estén desarrollando el financiamiento de la empresa.

Cabe resaltar que el activo tiene que encontrarse libre y el pasivo se reflejaría con deuda más el capital invertido; de esta manera brindando una sumatoria de crecimiento hacia el futuro. Contando con el animo de la empresa por la cual se pueda obtener mayores beneficios, significando no invertir en proyectos, puesto que se presentan un VAN positivo, cual sea la razón que sea, esta dejaría de enriquecer a los accionistas, ya que, en las teorías se sabe que todo VAN positivo es un rendimiento que supera el costo de financiamiento.

Asimismo, nos explica que tomando la visión del análisis del lado de los poseedores de los recursos, sería necesario el contar con la utilización de otro tipo de variables de descuento. De esta forma ya no se fijaría en el costo de capital, sino en las ventajas de

los impuestos, en derechos de las participaciones de acuerdo a nuestro beneficio, etc. Jack (2003).

2.2.3. Teoría de la capacitación.

Reza Trosino (2006), nos explica al respecto de una comisión mixta de capacitación; la CMCA es uno de los grupos de trabajo con responsabilidad de estar alerta en cada empresa de comercio con respecto a la instrumentaciones y operaciones de los sistemas y de los procesos que se implanten para lograr mejorar la capacitación y el adiestramiento de los colaboradores, y comentar al respecto las nuevas tendencias a tomar actualizaciones y así perfeccionarlos conforme a las necesidades de los empleados y de la propia compañía empresarial.

Asimismo, Jesús Raza, explica al respecto de las dos maneras de competencias laborales:

“Evaluación de: proceso por medio del cual se unen las evidencias necesarias de las competencias laborales de los sujetos, en conformidad como se desempeñe; según las normas técnicas de competencia laboral establecidas, y se emitan juicios para poner apoyo a lo que se dicten de si el sujeto cuestiona su competencia.”

Norma técnica de: presenta los documentos en el cual se ponen en registro las especificaciones con base en las cuales se espera sea desempeñada una función de producción. Así como cada NTCT, puesto que se constituye por las unidades y los elementos

de distintas competencias, criterios de como se desempeña, campo en la cual se ve aplicada y las pruebas de su desempeño y conocimientos.

2.2.4. Teorías de las Mypes.

Conociendo las MYPES en el Perú. De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de las MYPES es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción transformación producción comercialización de bienes o prestación de servicios.

Clasificación.

De acuerdo con la Ley MYPES se clasifica a las empresas de acuerdo con su tamaño -número de empleados y volumen de ventas anuales- entonces encontramos que las MYPES son aquella que tienen entre 1 y 10 trabajadores y/o un volumen de ventas que no supera los 150 UIT (S/. 540 000); por otro lado las pequeñas empresas cuentan con entre 10 y 100 trabajadores y su volumen de ventas se encuentra no supera las 1700 UIT (S/. 6 120 000).de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para MYPE (Vásquez 2008).

Características de las MYPE

Los requisitos para ser una microempresa son tener un nivel de ventas no mayor a las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y

segundo que el número de trabajadores sea como máximo de diez. Los requisitos para ser una pequeña empresa son tener un nivel de ventas no mayor a las 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y segundo que el número de trabajadores sea como máximo de 100. La llamada nueva ley de la micro y pequeña empresa promulgada por el Ministerio de Trabajo el último fin de semana promete formalizar y garantizar los derechos de buena parte de la masa laboral. La norma anterior que regulaba los derechos de las mypes solo concedía 15 días de vacaciones al año pero esta nueva norma promete Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) y derecho al sueldo mínimo.

Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

2.3. Marco conceptual.

Definición de financiamiento.

Según Gitman (1996: pág. 175), el financiamiento es conjunto de

recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Así mismo es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica (49 – 50). Por otro lado es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado a un precio determinado (interés) con o sin pagos parciales y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Según Lerma Martín Castro y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o

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

Definición de MYPES.

Ministerio del Trabajo (2013), es una pequeña unidad de producción comercio o prestación de servicios. Según el Ministerio de Trabajo (2014) Es la unidad económica que se encuentra constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades) cuyo objetivo es desarrollar actividades de extracción transformación producción de bienes o prestación de servicios. Referencia: artículo 4º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Turmero (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización” Una Microempresa es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Igualmente Alberdi & Pérez (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo” sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces

familiar) unos recursos financieros y tecnológicos escasos y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales comerciales como de servicios y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que desarrolla actividades de extracción transformación producción y comercialización de bienes o prestación de servicios que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO) de la Ley de Competitividad Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

III. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo de la investigación.

El tipo de investigación será cuantitativo porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaran procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994) nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta luego del procesamiento que ya se le habrá hecho se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas con porcentajes ya calculados” (p.151).

3.2. Nivel de investigación de la tesis.

El nivel de investigación será descriptivo debido a que solo se

limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

Hernández S. Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80), nos dice que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades características y los perfiles de personas grupos comunidades procesos objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis. Es decir únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren esto es su objetivo no es indicar como se relacionan estas.

3.3. Diseño de investigación.

El diseño que se utilizará en la investigación será no experimental–transversal-retrospectivo-descriptivo.

M----- >O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

“Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.”

Descriptivo:

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

3.4. La Población y muestra.

Población.

La población estará conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro zapatos de damas del distrito de Callería 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

Muestra.

De la población en estudio se tomará como muestra a 30 Mypes del rubro zapatos de damas el cual representa el 100% del universo.

3.5. Definición y Operacionalización de variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADOR	ITEM	INDICE DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica (49-50). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del	El financiamiento de midió por su dimensión e indicador	Interés	Fijo	¿Qué tipo de interés obtuvo al obtener un Financiamiento?	Nominal:
				Variable		Fijo
			Fuentes	Autofinanciamiento	¿Se autofinanció usted mismo para emprender su negocio?	Nominal:
				Equidad		SI
				Capital de deuda	¿Cuántas veces solicitó un préstamo para mantener su economía estable?	Nominal:
				Incentivos financieros para la inversión		1-2 veces
						3-5 veces
				Tipos	Financiamiento a largo plazo	¿Qué tipo de financiamiento solicitó usted para su empresa?
			Financiamiento a corto plazo		Largo plazo	
			Fi na li da	Expandir nuestra	¿Su empresa creció este año?	Nominal:

			empresaymantener una economía estable		SI
					NO

VARIABLE	CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INDICE DE MEDICIÓN	
MYPES	Es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos financieros y escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.	La micro y pequeña empresa se midió por su dimensión e indicador	Personal	Trabajadores permanentes	¿Tienes trabajadores permities?	Nominal: SI NO	
				Trabajadores eventuales	¿Tienes trabajadores eventuales?	Nominal: SI NO	
				Número de trabajadores	Micro: de 1 a 10 trabajadores	¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?	Nominal: 1-6
					Pequeña: de 10 a 100 trabajadores.		7-12
			Ventas	Micro: No supera los 150	UIT	¿Cuánto fue su venta este año?	Nominal: menos de 150 UIT
				Pequeña: No supero los 1700 UIT			más de 150 UIT
				Prestamistas	Entidades financieras	¿A dónde acudió para su financiamiento ?	Nominal: Prestamistas Entidades financieras Cajas de ahorro
				Entidades financieras			Nominal: SI
			Financiamiento	Cajas de ahorro		¿Conoces otro tipo de financiamiento?	NO
				Finalidad	Desarrollar actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación servicios.	¿Qué tipo de actividad desarrolla su empresa	Nominal: Transformación Prestación de servicio Producción

3.6. Técnicas e instrumentos.

Técnicas

Para el recojo de información de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.7. Plan de análisis.

Los datos de las encuestas se transformarán en una data la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.8. Matriz de consistencia.

Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatos de damas del distrito de Callería 2018.

TITULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA			
Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Zapatos de damas –Caso del distrito de Callería, 2018	¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Zapatos de damas; Caso del distrito de Callería, 2018?	OBJETIVO GENERAL:	FINANCIAMIENTO	Interés	Fijo	POBLACIÓN	TECNICA		
					Variable				
				Describir cuales son las principales características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Zapatos de damas; Caso del distrito de Callería, 2018	Fuentes	Autofinanciamiento	La micro y pequeñas empresas sector comercio rubro zapatos de damas	MUESTRA	INSTRUMENTO
						Equidad			
						Capital de deuda			
					Incentivos financieros para la inversión	Estará conformado por 30 micro empresarios del sector comercio rubro zapatos de damas			
				Tipos		Financiamiento a largo plazo	NIVEL	Cuestionario de preguntas cerradas	
					Financiamiento a corto plazo				
				Finalidad		Expandir nuestra empresa y obtener una economía estable			
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	MY PES	Personal	Trabajadores permanentes	No experimental		

3.9. Principios éticos.

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8 94 98 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas beneficencia y justicia. Los investigadores las instituciones y de hecho la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

Respeto por las personas

“Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones es decir su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos” puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables como pobres niños marginados prisioneros Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.”

Beneficencia

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

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así por ejemplo cuando la investigación se sufraga con fondos públicos los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS:

4.1. RESULTADOS.

TABLA N° 1

**EDAD DE LOS REPRESENTANTES ENTREVISTADOS DE LAS
DISTINTAS MICRO EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR DE COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 a 25 años de edad	3	10
26 a 30 años de edad	6	20
31 a 35 años de edad	11	36.67
36 a 40 años de edad	4	13.33
41 a más años de edad	6	20
Totales	30	100

Tabla 1: Edad en la cual oscila los representantes de las Mypes.

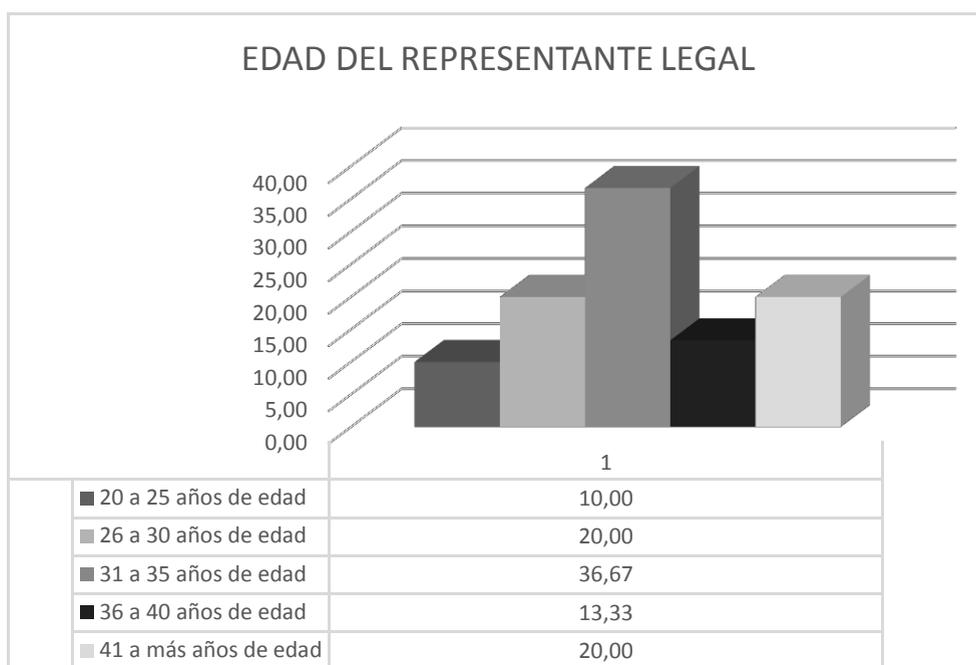


Gráfico 1: Se observa el porcentaje de las edades de los representantes de las empresas en estudio.

El 36.67% (11) de los entrevistados sus edades están entre 31 a 35 años; el 20% (6) son personas con más de 41 años de edad, asimismo, otros (6) sujetos están con 26 a 30 años de edad; el 13.33% (4) sus edades están entre 36 a 40 años y el 10% (3) son sujetos jóvenes. (Ver tabla N° 1).

TABLA N° 2

**SEXO DE LOS GERENTES REPRESENTANTES DE LAS DISTINTAS
EMPRESAS A LOS CUALES SE REALIZÓ LA ENTREVISTA.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	26	86.67
Masculino	4	13.33
Totales	30	100

Tabla 2: Sexo de los gerentes y/o representantes de las empresas entrevistadas.

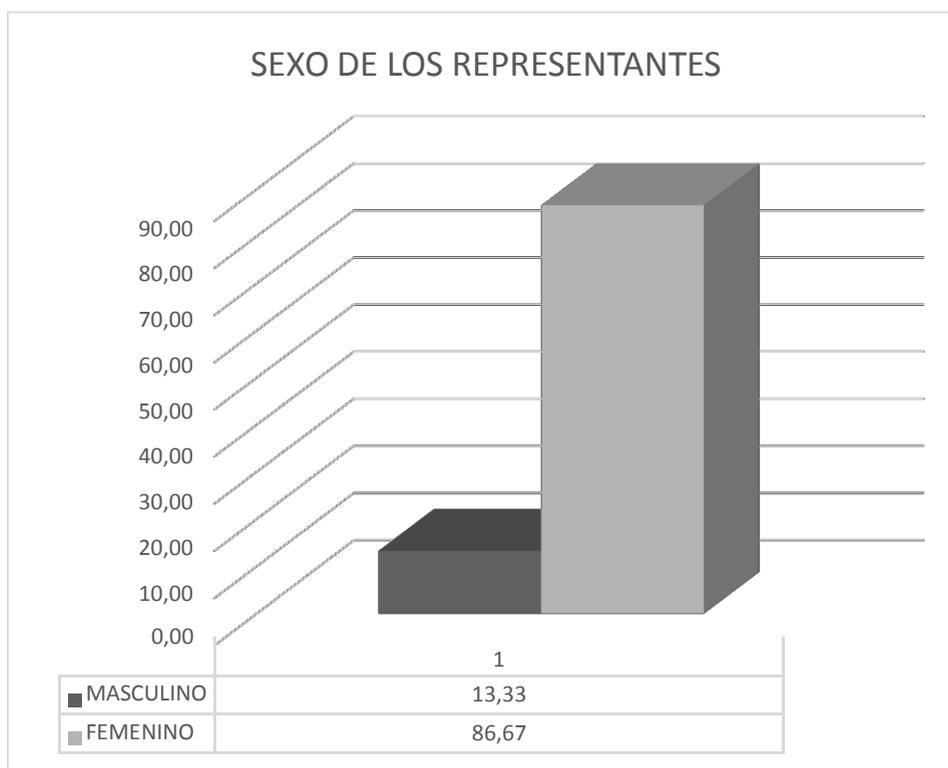


Gráfico 2: Sexo de los gerentes de las micro empresas entrevistadas.

El 86.67% (26) mencionan que son mujeres y el 13.33% (4) son varones. (Ver tabla N° 2).

TABLA N° 3

GRADO DE INSTRUCCIÓN EDUCATIVA CON LA QUE CUENTAN LOS REPRESENTANTES DE LAS DISTINTAS EMPRESAS ENTREVISTADAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Secundaria	4	13.33
Técnico	18	60
Universitario	8	26.67
Totales	30	100

Tabla 3: Nivel de educación alcanzado por los representantes de las microempresas.

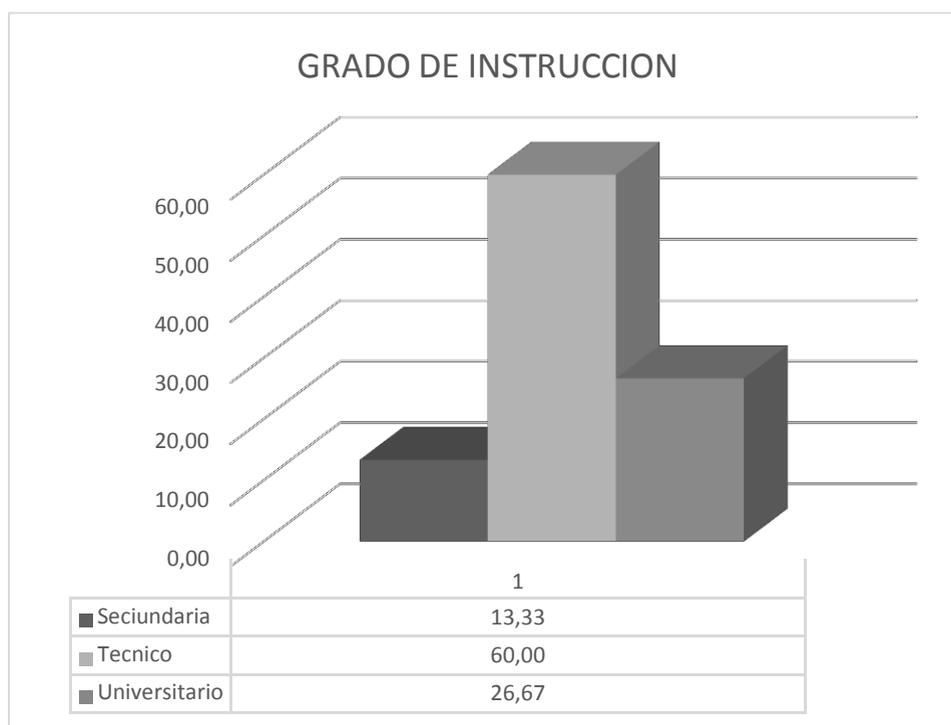


Gráfico 3: Nivel de educación que logro alcanzar cada representante de las empresas.

Al menos el 60% (18) de los entrevistados cuenta con grado de estudios a nivel técnico; el 26.67% (8) con un grado superior universitario y el 13.33% (4) sólo cuenta con educación secundaria. (Ver tabla 03).

TABLA N° 4

ESTADO CIVIL EN LA CUAL SE ENCUENTRAN LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS EMPRESAS A LAS CUALES SE ENTREVISTÓ.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soltero	5	16.67
Conviviente	7	23.33
Casado	13	43.33
Divorciado	5	16.67
Totales	30	100

Tabla 4: Situación civil en la que se encuentran los representantes de las empresas.

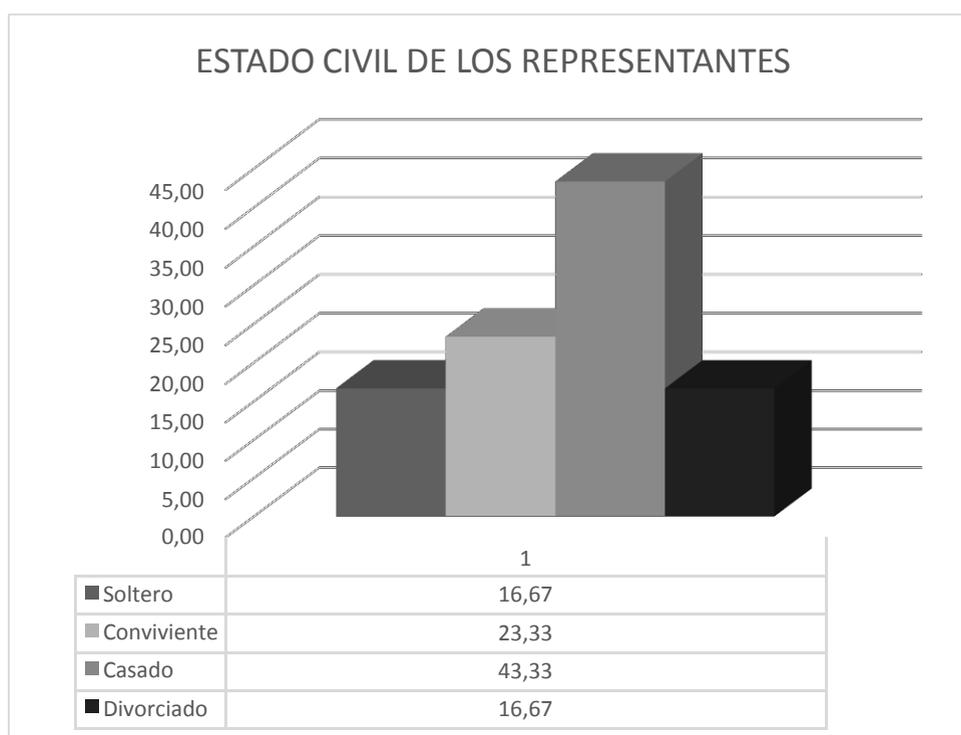


Gráfico 4: Estado civil con lo que se registra a los empresarios de las Mypes.

El mayor porcentaje 43.33% (13) son sujetos casados; el 23.33% (7) son convivientes y el 16.67% (5) son personas solteras, asimismo el 16.67% (5) lamentablemente son sujetos divorciados. (Ver tabla 04).

TABLA N° 5

**LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS DISTINTAS EMPRESAS
CUENTAN CON ALGÚN GRADO DE INSTRUCCIÓN**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sin profesión	4	13.33
Administrador	10	33.33
Otra	16	53.33
Totales	30	100

Tabla 5: Grado de instrucción académica de los representantes de las empresas.

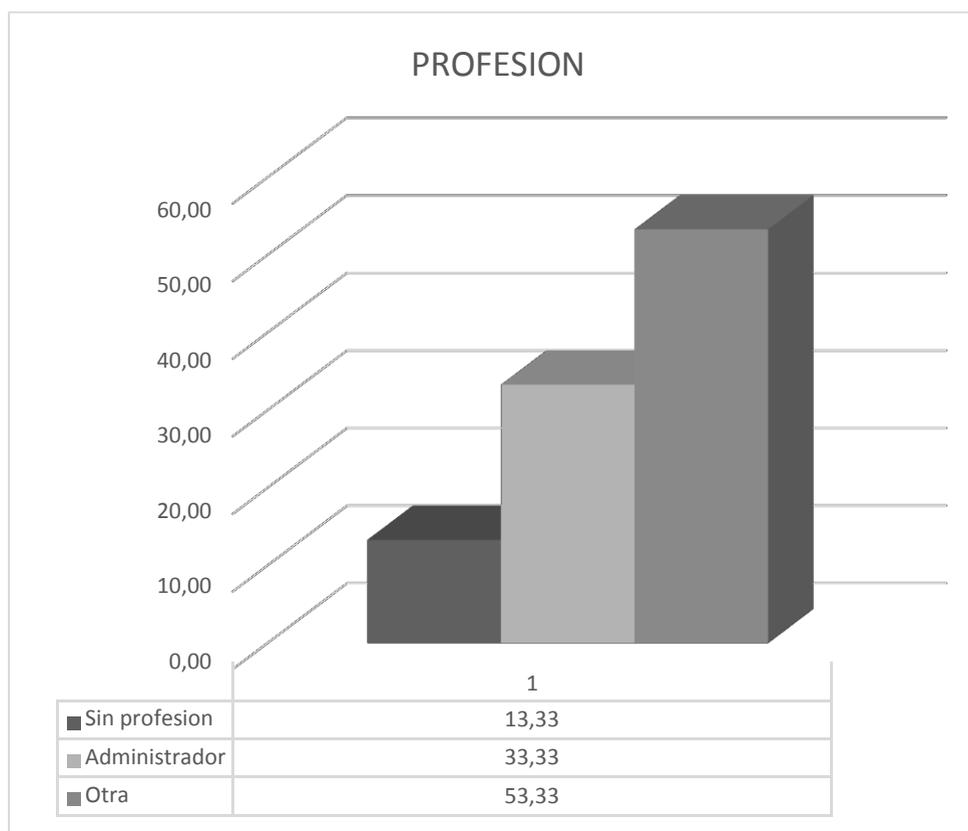


Gráfico 5: Grado de instrucción que tienen los gerentes de las empresas.

Un 33.33% (10) los representantes son los administradores de sus negocio; el 53.33% (16) realizan otras funciones y el 13.33% (4) no cuentan con algún grado profesional. (Ver tabla 05).

TABLA N° 6

**OCUPACIÓN EN LA CUAL SE DESEMPEÑA LOS REPRESENTANTES
LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Administrador	10	33.33
Comerciante	16	53.33
Otra	4	13.33
Totales	30	100

Tabla 6: Ocupación en la que se encuentran los representantes de las empresas.

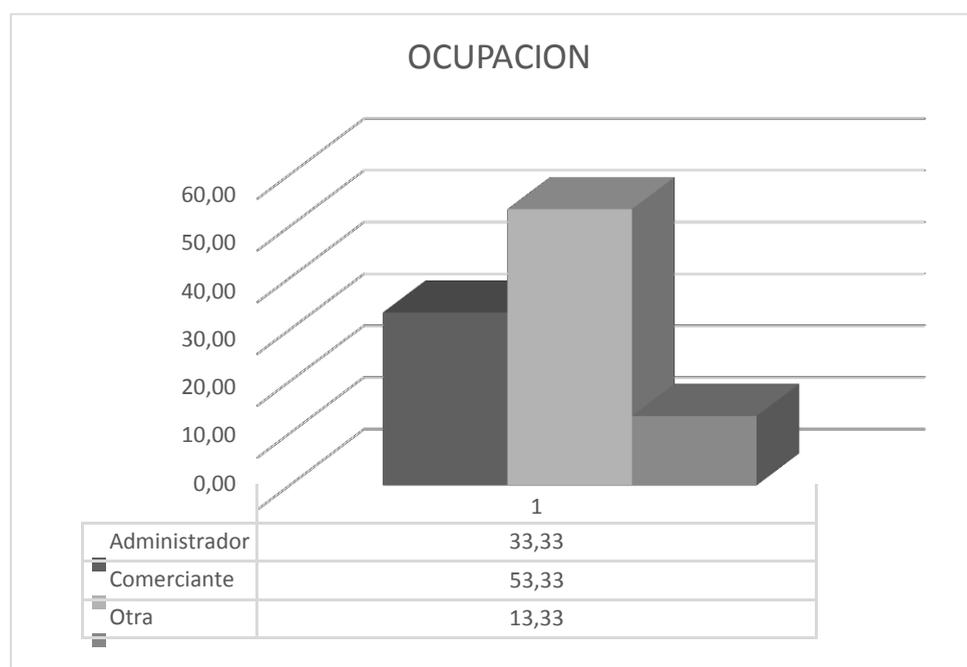


Gráfico 6: Ocupación que realiza cada representantes entrevistado.

El 53.33% (16) de los entrevistados afirman que son comerciantes; el 33.33% (10) realizan la labor de administrador y el 13.33% (4) realizan otras funciones. (Ver tabla 06).

TABLA N° 7

**CANTIDAD DE AÑOS EN LAS CUALES SE ENCUENTRA LA EMPRESA
DENTRO DEL SECTOR COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 años	8	26.67
Más de 8 años	11	36.67
Más de 11 años	4	13.33
Más de 14 años	7	23.33
Totales	30	100

Tabla 7: Tiempo con el que cuentan dentro del sector comercio.

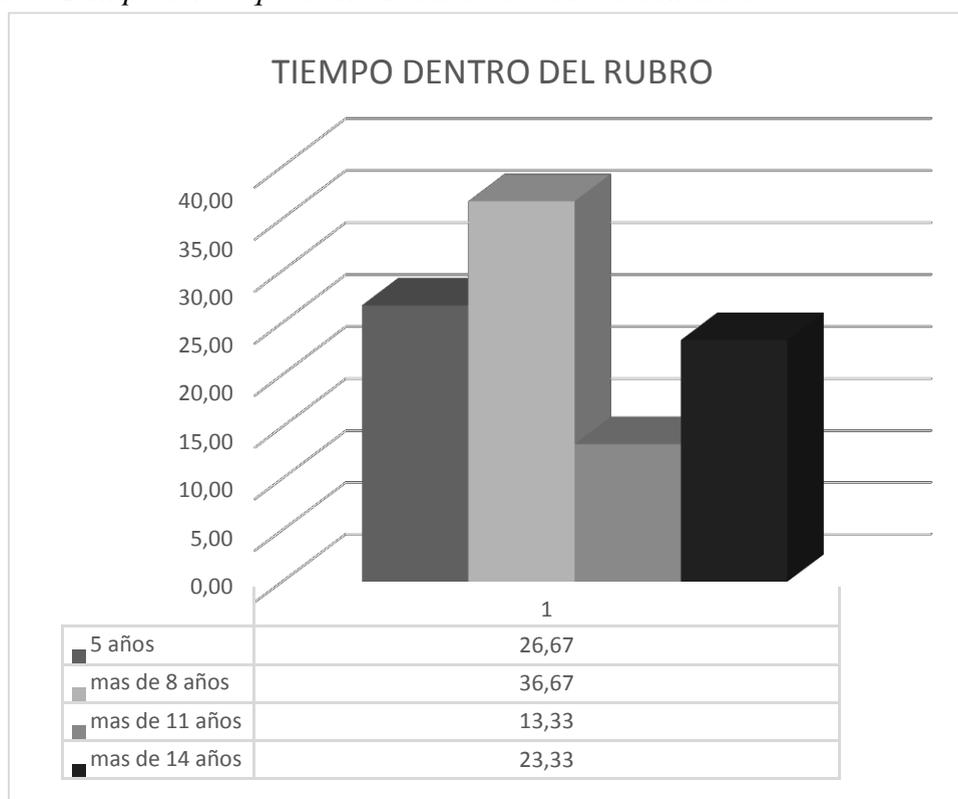


Gráfico 7: Cantidad de tiempo dentro del sector que se encuentra cada empresa.

Al menos el 36.67% (11) de las empresas esta con mas de 8 años dentro del rubro; el 26.67% (8) con al menos 5 años dentro del sector comercio; que el 23.33% (7) cuentan con mas de 14 años dedicados a este tipo de negocio y que el 13.33% (4) llevan 11 años aproximadamente siendo comerciantes. (Ver tabla 07).

TABLA N° 8
LAS DISTINTAS EMPRESAS A LAS CUALES SE LE TOMO LA ENTREVISTA SE ENCUENTRAN DENTRO DE LA FORMAL O INFORMAL.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Formal	30	100
Informal	0	0.00
Totales	30	100

Tabla 8: La empresas se encuentra de lo formal.

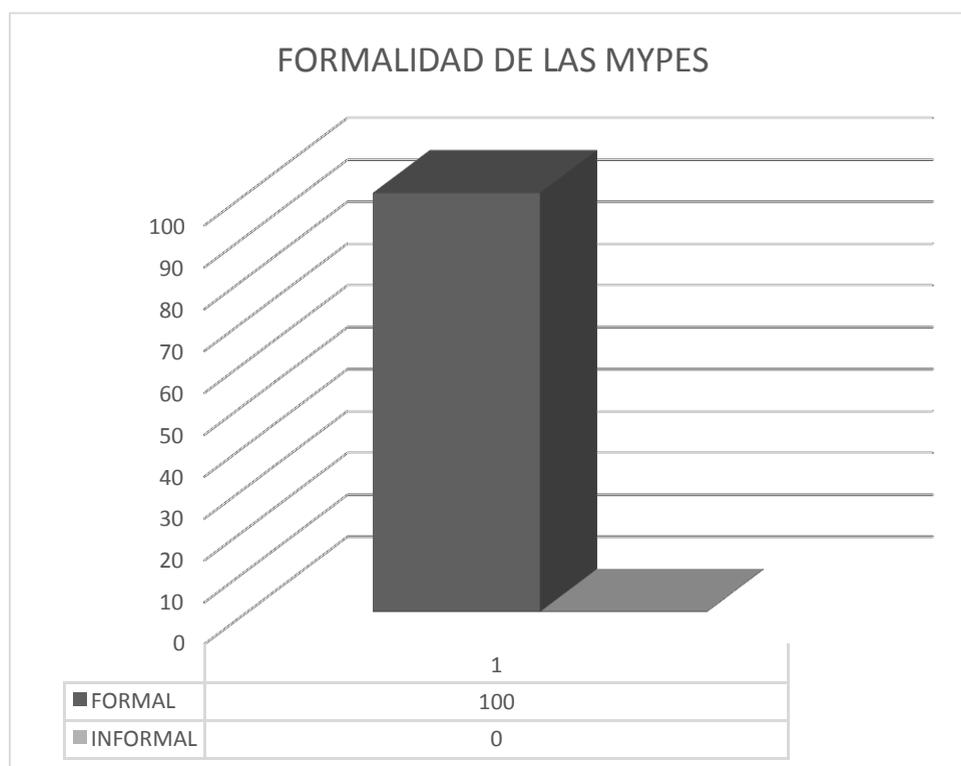


Gráfico 8: Relación de la empresa, dentro de la formalidad de las Mypes.

El 100% (30) mencionan que son legales dentro de todo lo formal de las Mypes. (Ver tabla 08).

TABLA N° 9

CANTIDAD DE EMPLEADOS FORMALES PERMANENTES CON LA QUE CUENTA LAS EMPRESAS DENTRO DE SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 empleados	21	70
3 a 4 empleados	6	20
5 a más empleados	3	10
Totales	30	100

Tabla 9: Cantidad de trabajadores con la que cuenta las empresas.

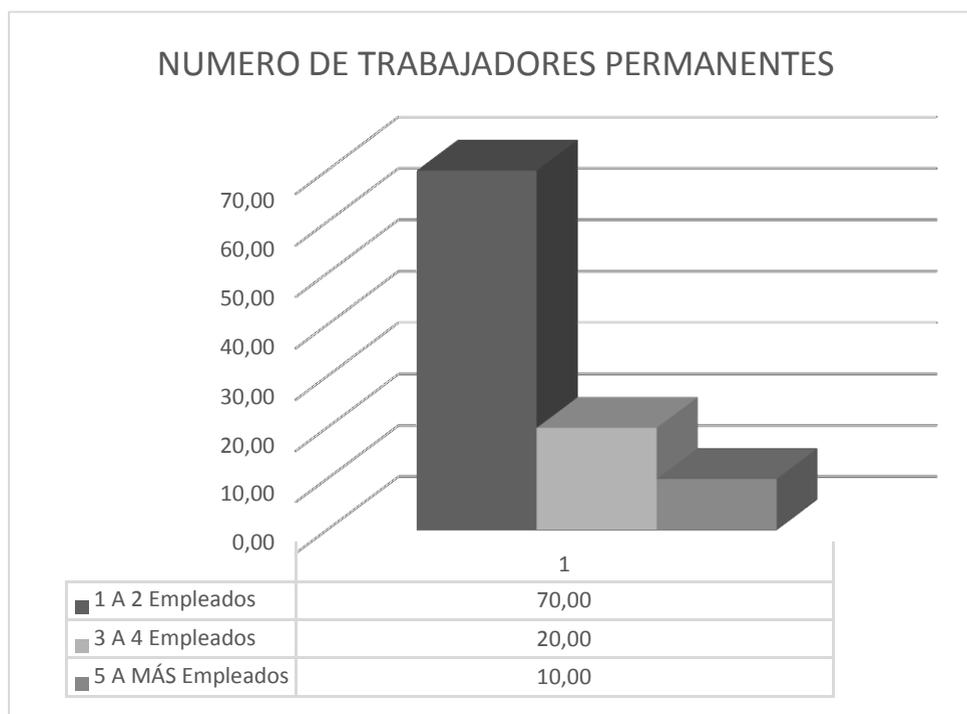


Gráfico 9: Relación de empleados que tiene a cargo la micro empresa.

El 70% (21) de los comerciantes cuentan con 1 a 2 colaboradores permanentes; que el 20% (6) cuenta con al menos 3 a 4 empleados fijos y que el 10% (3) necesita más de 5 empleados permanentes para la empresa. (Ver tabla 09).

TABLA N° 10

**CON CUANTOS COLABORADORES EVENTUALES CUENTA LAS
DISTINTAS EMPRESAS A LAS CUALES SE LES TOMO LA ENTREVISTA
DENTRO DEL SECTOR COMERCIO.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No eventuales	19	63.33
1 a 2 empleados	5	16.67
3 a 4 empleados	1	3.33
5 a 6 empleados	2	6.67
7 a más empleados	3	10
Totales	30	100

Tabla 10: Cantidad de colaboradores eventuales que requiere la empresa en estudio.

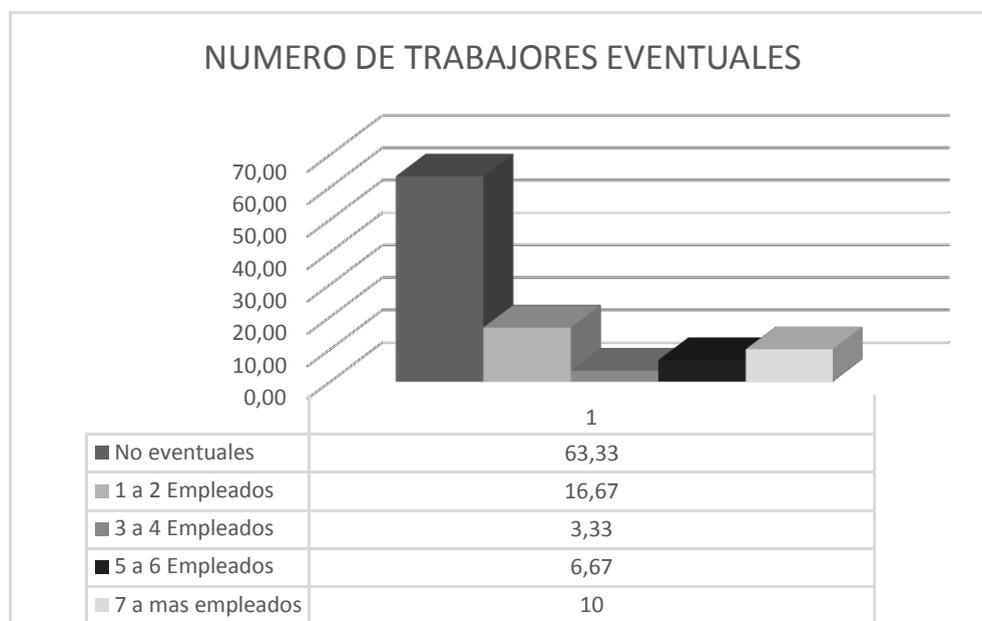


Gráfico 10: Empleados eventuales de las micro empresas en estudio.

Dentro la entrevista se encontró que al menos el 63.33% (19) de empresas no cuenta con trabajadores eventuales y que el 16.67% (5) necesita de 1 a 2 trabajadores por eventos según campaña; que el 3.33% (1) requiere de 3 a 4 empleados en fechas festivos; que el 10% de las empresas necesita más de 7 trabajadores eventuales y que el 6.67% (2) busca de 5 a 6 empleados eventuales. (Ver tabla 10).

TABLA N° 11

**PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA LA MOTIVACIÓN PARA SU
CREACIÓN DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA
ZAPATOS PARA DAMAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obtener ganancias	27	84.38
Otra	3	9.38
Totales	30	100

Tabla 11: Motivación de la empresa para su creación.

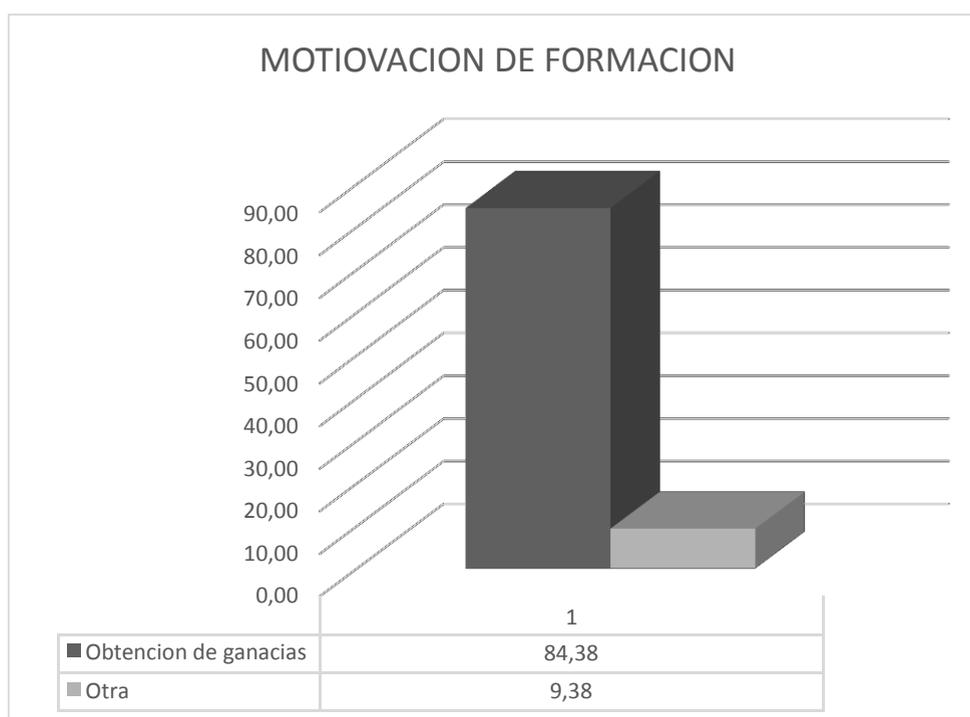


Gráfico 11: La motivación para el desarrollo de la Mype dentro del sector comercio.

El 84.38% (27) creo la empresa con el motivo de obtener ganancias; y el 9.38% (3) tuvieron otros motivos. (Ver tabla 11).

TABLA N° 12

**EL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO QUE NECESITO LA
EMPRESA FUE OTORGADA POR MEDIO DE:**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Auto financiamiento	7	23.33
Financiamiento por terceros	23	76.67
Totales	30	100

Tabla 12: Tipo de financiamiento que necesito la micro empresa para emprender.

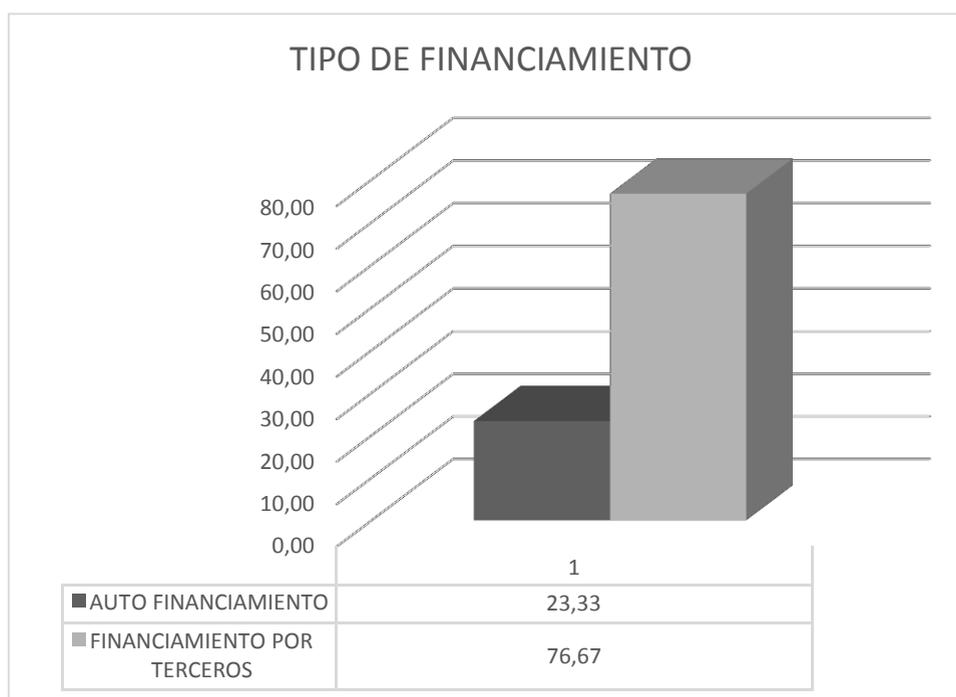


Gráfico 12: El financiamiento fue realizado, dentro del sector comercio, rubro venta de zapatos para damas.

El 76.67% (27) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 23.33% (7) no necesitaron de terceros para crear su empresa. (Ver tabla 12).

TABLA N° 13

**LUGARES EN LOS CUALES LAS DISTINTAS EMPRESAS PUDIERON
CONSEGUIR EL FINANCIAMIENTO NECESARIO PARA LA CREACIÓN
DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BCP	6	20
Scotiabank	4	13.33
Financieras	8	26.67
Cajas municipales	5	16.67
Otras	7	23.33
Totales	30	100

Tabla 13: Tipos de lugares en las cuales se pudo obtener financiamiento.

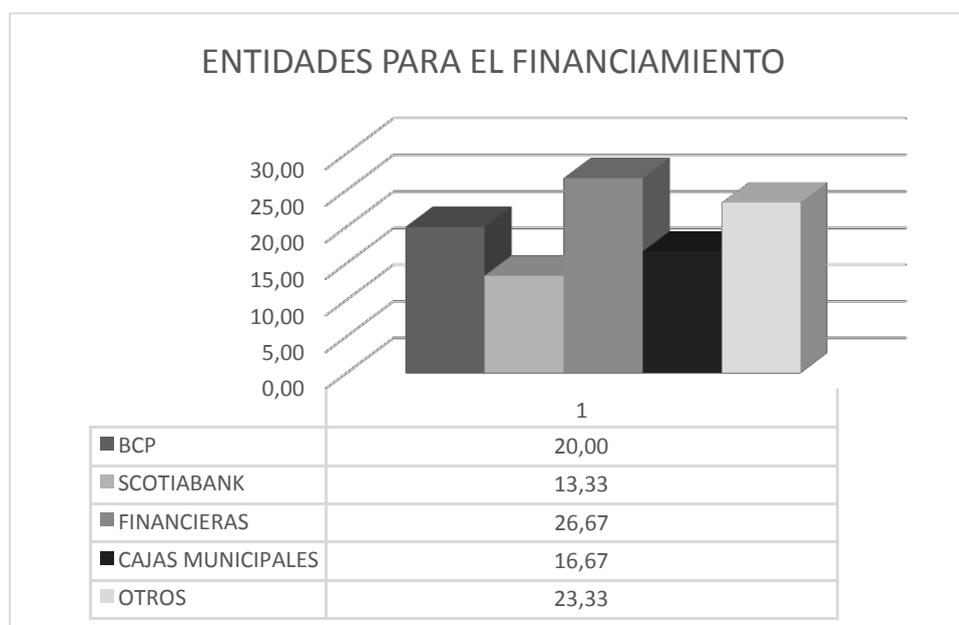


Gráfico 13: Las entidades que conocen, para la obtención de financiamiento.

El 20% (6) de las microempresas mencionan que reciben financiamiento en el BCP; el 13.33% (4) en mi Scotiabank; el 16.67% (5) en cajas municipales y el 26.67% (8) en financieras; y el 23.33% (7) otras entidades (Ver tabla 13).

TABLA N° 14

**CUALES FUERON LA TASA DE INTERÉS APROXIMADO DE LOS
PRESTAMOS REALIZADOS A LAS DISTINTAS FINANCIERAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2% - 3%	13	43.33
3.10% - 4%	5	16.67
4.10% - 5%	4	13.33
5.10% - a más %	8	26.67
Totales	30	100

Tabla 14: Monto promedio de las tasas de interés de las financieras.

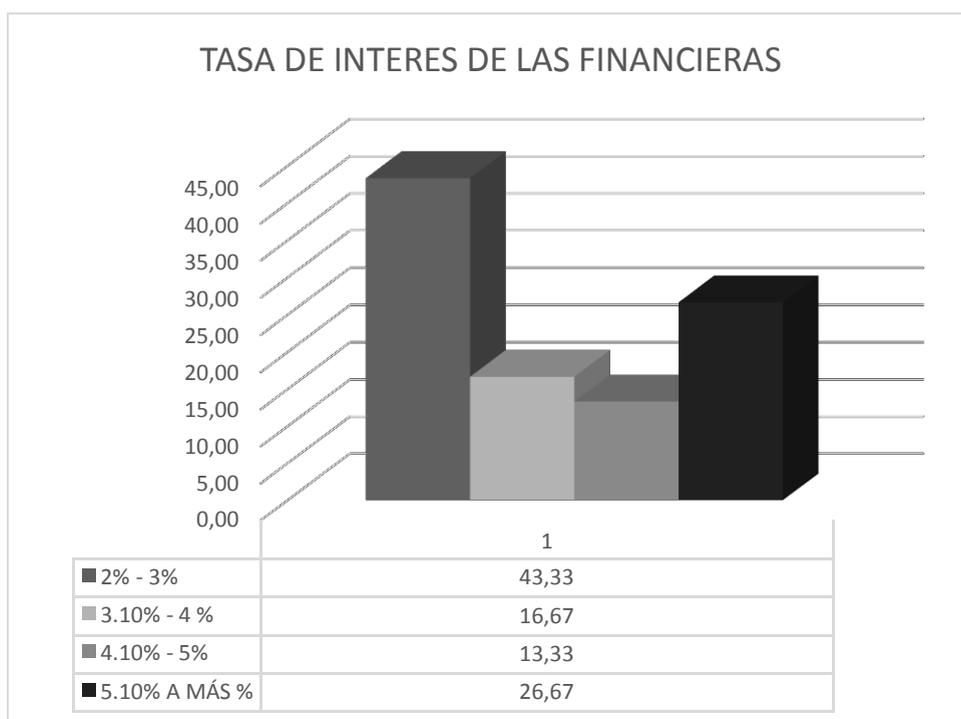


Gráfico 14: Interés promedio que presentan algunas instituciones financieras.

El 26,67% (8) de los representantes 5.10% a más tasas intereses; el 43.44% (13) paga del 2% al 3% de intereses; el 16.67% (5) cuentan con una tasa de interés de 3.10% al 4% y el 13.33% (4) de 4.10% al 5% en intereses. (Ver tabla 14).

TABLA N° 15

INSTITUCIONES NO CONSIDERAS NO BANCARIAS A LAS CUALES SE PUDO HABER RECURRIDO PARA REALIZAR EL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Caja Arequipa	8	26.67
Caja Huancayo	5	16.67
Caja Maynas	10	33.33
Otros	7	23.33
Totales	30	100

Tabla 15: Instituciones no bancarias que brindan financiamiento.

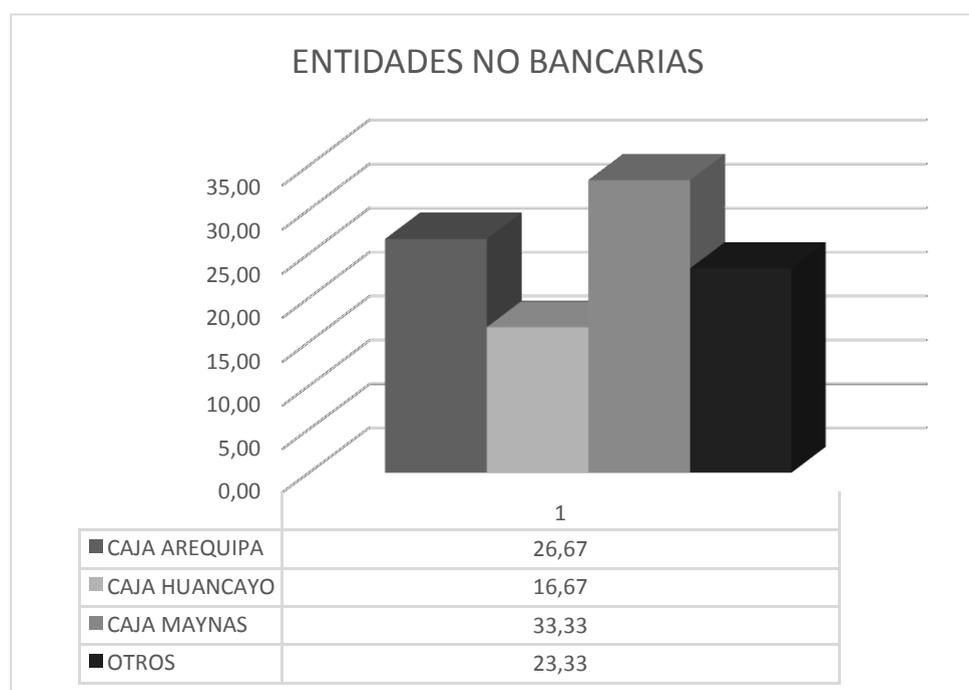


Gráfico 15: Financieras de instituciones no bancarias.

La gran mayoría de entrevistados 33.33% realiza su financiamiento en caja Maynas; un 26.67% (8) lo realiza en caja Arequipa; el 16.67% (5) lo realiza en caja Huancayo y el 23.33% (7) busca otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).

TABLA N° 16

**CUÁLES FUERON LOS MONTOS DE INTERÉS APROXIMADOS QUE SE
TUVIERON QUE PAGAR ANTE ESTE FINANCIAMIENTO DE
INSTITUCIONES NO BANCARIAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2% - 3%	11	36.67
5% - 8%	6	20
8% - 10%	5	16.67
10% a más %	8	26.67
Totales	30	100

Tabla 16: Tasa de interés que cobran las instituciones no bancarias.

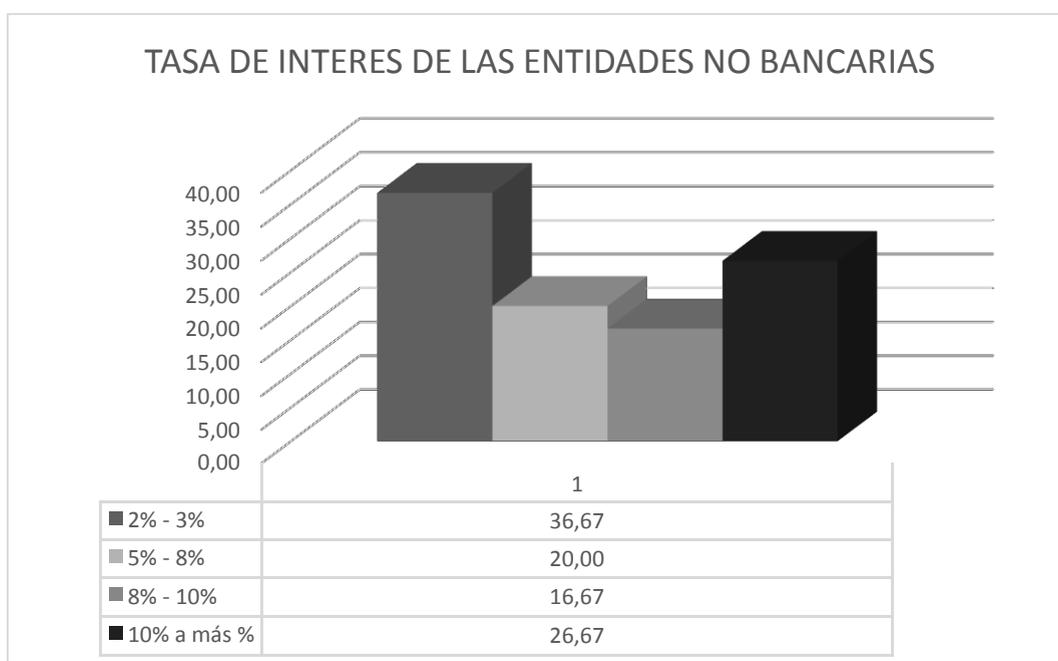


Gráfico 16: Monto de interés que presentan las instituciones no bancarias.

Los interés que se pagan a las financieras no bancarias un 36.67% (11) es de 2% a 3%; el 26.67% (8) de 10% a mas %; el 20% (6) de 5% a 8% y el 16.67% (5) entre el 8% al 10% aproximadamente. (Ver tabla 16).

TABLA N° 17

SE REALIZARON OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTOS OTORGADOS POR PRESTAMISTAS O USUREROS PARA EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Usureros	3	10
Otras financieras	17	56.67
Ninguno	10	33.33
Totales	30	100

Tabla 17: Otras formas que se encontró para ser financiados.

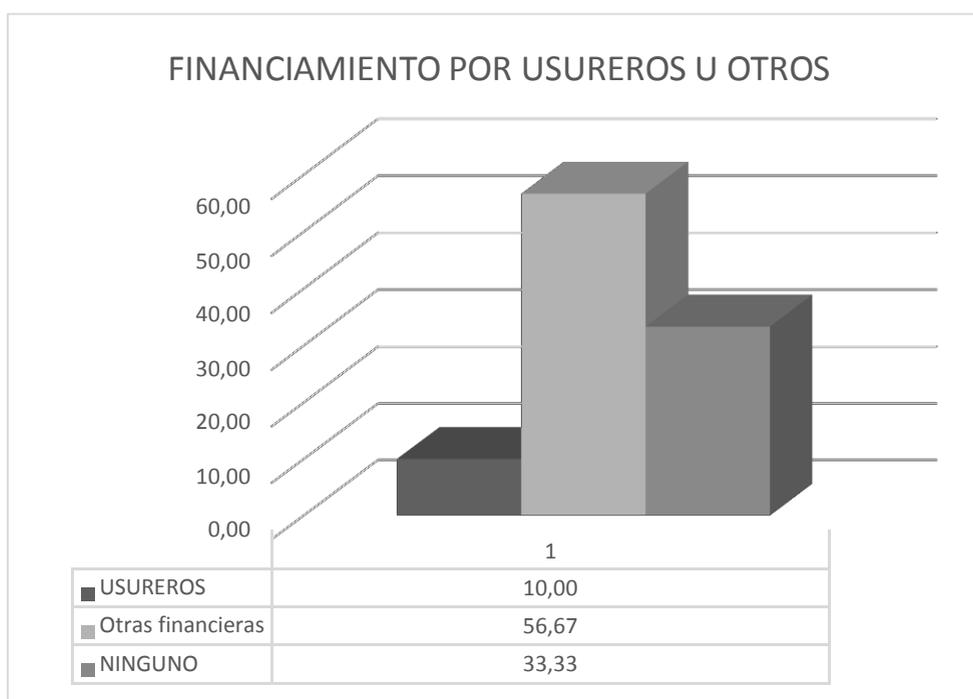


Gráfico 17: Tipos de financiamiento ofrecidos por otros recursos.

De los entrevistados el 56.67% (17) busca otro tipo de financiamiento; el 10% (3) obtuvo financiamiento por parte de usureros; y el 33.33% (10) no necesitaron de este tipo de financiamiento. (Ver tabla N° 17).

TABLA N° 18

CUALES SON LOS INTERÉS QUE COBRAN ESTOS TIPOS DE FINANCIAMIENTOS REALIZADOS POR PRESTAMISTAS U USUREROS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20%	13	43.33
25%	11	36.67
Más del 30%	6	20
Totales	30	100

Tabla 18: Promedio de interesa que cobran.

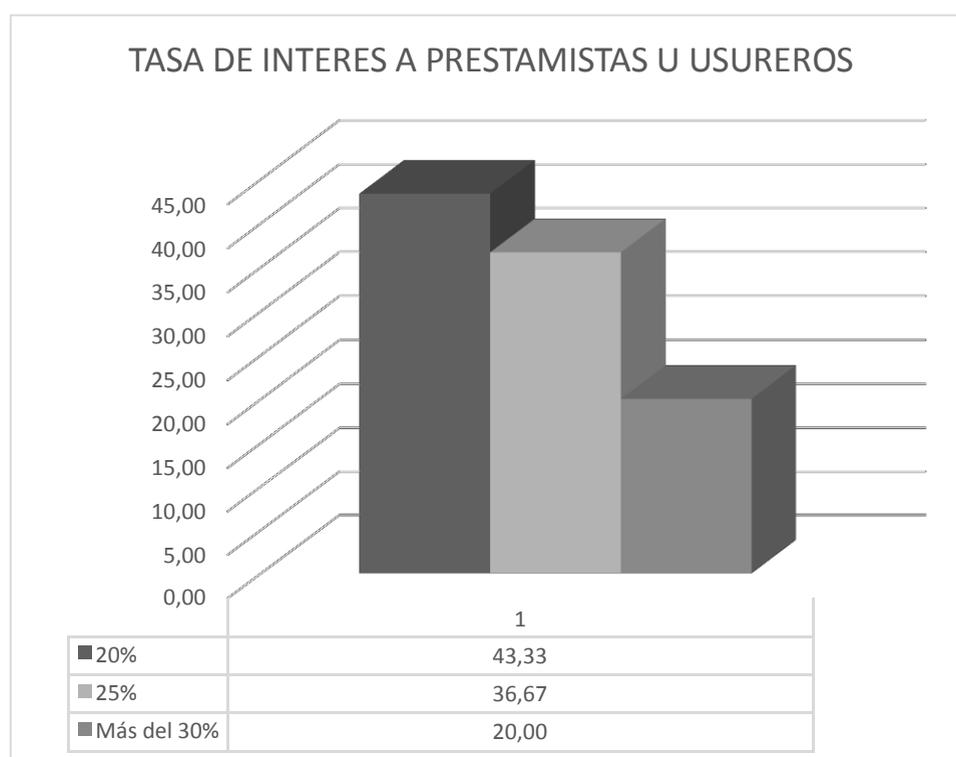


Gráfico 18: Intereses que exigen otros recursos para el financiamiento a las Mypes.

De las empresas el 43.33% (13) del financiamiento obtenido por otros medio paga un 20% de tasa de interés; el 36.67% (11) paga un 25% de interés y el 20% (6) está pagando más del 30% en tasas de interés. (Ver tabla N° 18).

TABLA N° 19

OTRAS INSTITUCIONES O TIPOS DE FINANCIAMIENTOS A LOS QUE PUEDO HABER RECURRIDO LAS EMPRESAS EN DESARROLLO A LAS MICRO EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	30	100
Totales	30	100

Tabla 19: Otro medio encontrado para un financiamiento.

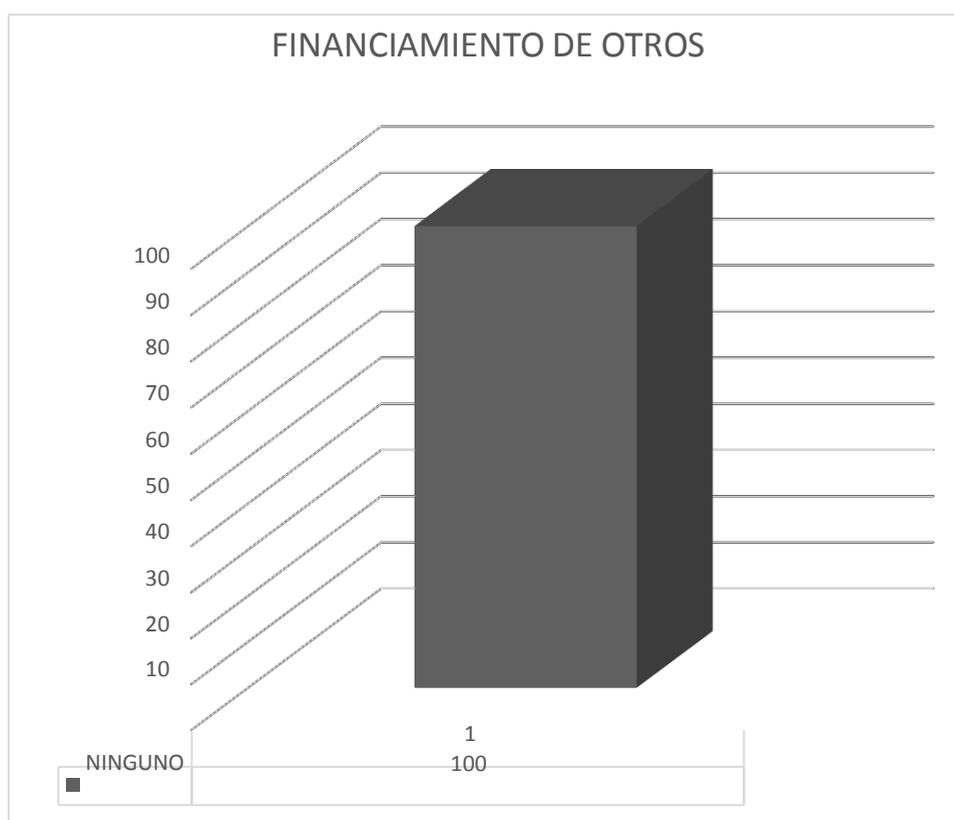


Gráfico 19: Tipo de financiamiento no reconocido.

Las empresas del sector comercio en un 100% (30) no necesitaron buscar otros medios de financiamiento. (Ver tabla N° 19).

TABLA N° 20

CUAL FUERA EL INTERÉS EN % QUE SE TENDRÍA QUE PAGAR A ESAS OTRAS INSTITUCIONES O TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ningún tipo de interés	30	100
Totales	30	100

Tabla 20: Promedio de interesa de otros medios de financiamiento.

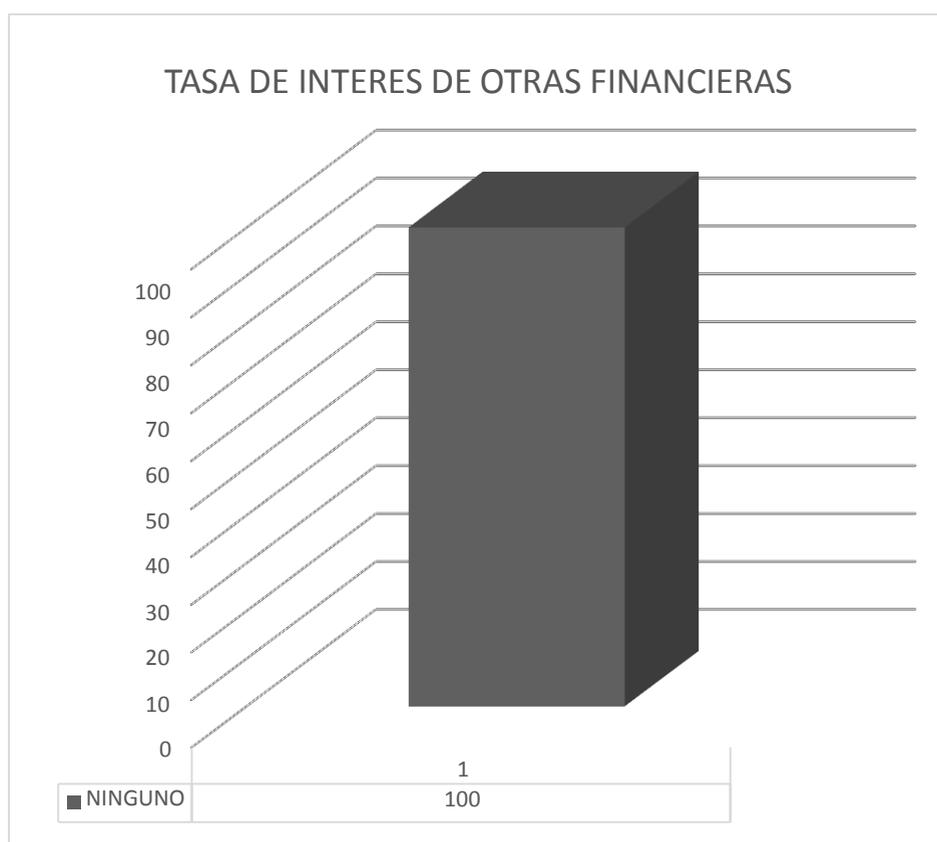


Gráfico 20: Interés de financiamientos no reconocidos por los gerentes de las micro empresas.

En un 100% (30) no fue necesario conocer la tasa de interés de otros medios de financiamiento. (Ver tabla 20).

TABLA N° 21

LES OTORGARON EL PRÉSTAMO SOLICITADO POR MEDIO DEL FINANCIAMIENTO A LAS DISTINTAS EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	25	83.33
No	5	16.67
Totales	30	100

Tabla 21: Se les atendió con el crédito solicitado.

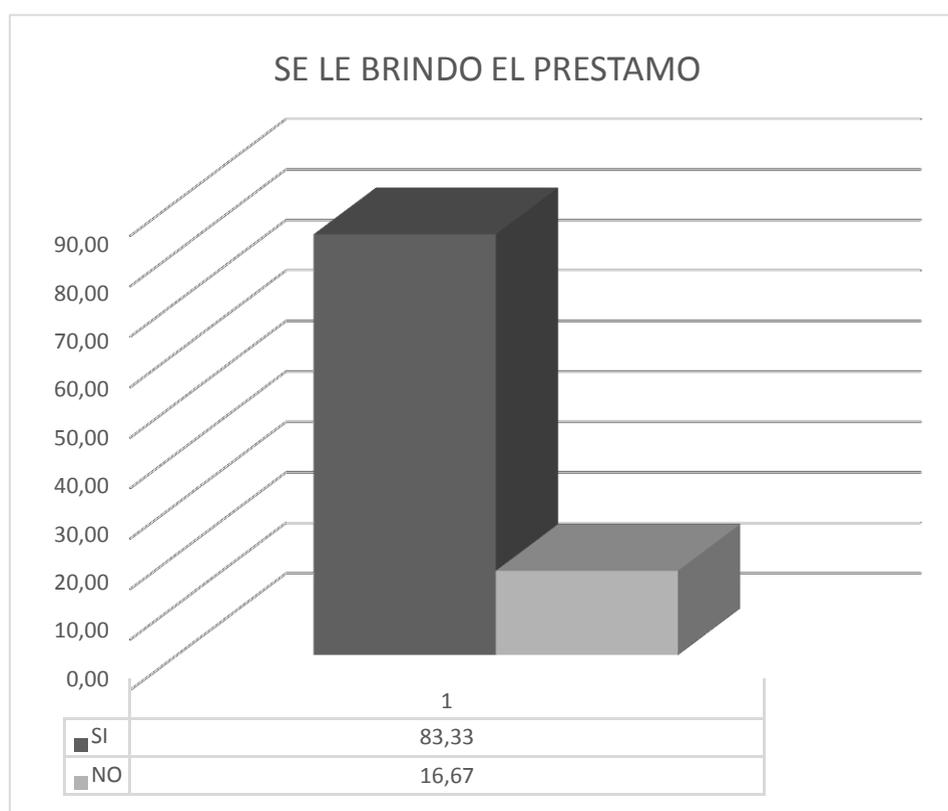


Gráfico 21: Las micro empresas recibieron el financiamiento pedido.

El 83.33% (25) de los comercios se les brindo la solicitud del préstamo financiero y el 16.67% (5) no se les brindo la el financierito solicitado. (Ver tabla N° 21).

TABLA N° 22

CANTIDAD PROMEDIO A LA SOLICITUD QUE REALIZARON LAS EMPRESAS POR EL CONCEPTO DE PRÉSTAMO FINANCIERO PARA SUS FINES CON RELACIÓN A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN DESARROLLO.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	7	23.33
10,000 a 15,000	3	10
15,001 a 20,000	6	20
20,001 a 50,000	12	40
50,001 a 1000,000	2	6.67
Totales	30	100

Tabla 22: Monto promedio solicitado ante el crédito financiero.

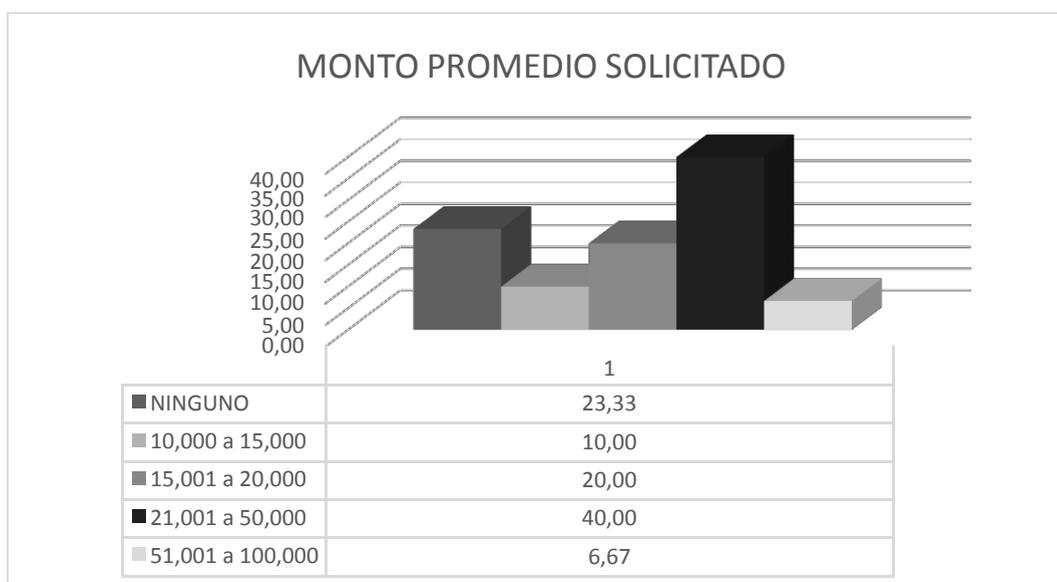


Gráfico 22: Cantidad promedio del financiamiento que se solicitó oscila.

El 40% (12) mencionan que recibieron entre 20,001 a 50,000 soles; el 20% (6) 15,001 a 20,000 soles; y el 10% (3) de 10,000 a 15,000 soles, como también el 6,67% (2) recibieron un financiamiento de 50,001 a 100,000 soles de préstamos, asimismo, el 23.33% (7) no solicitaron préstamo alguno. (Ver tabla N° 22).

TABLA N° 23

CUAL FUE EL PLAN DE PAGO CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO QUE SE LES FUE OTORGADO POR LAS DISTINTAS INSTITUCIONES.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corto plazo	4	13.33
Largo plazo	26	86.67
Totales	30	100

Tabla 23: Modalidad del financiamiento.

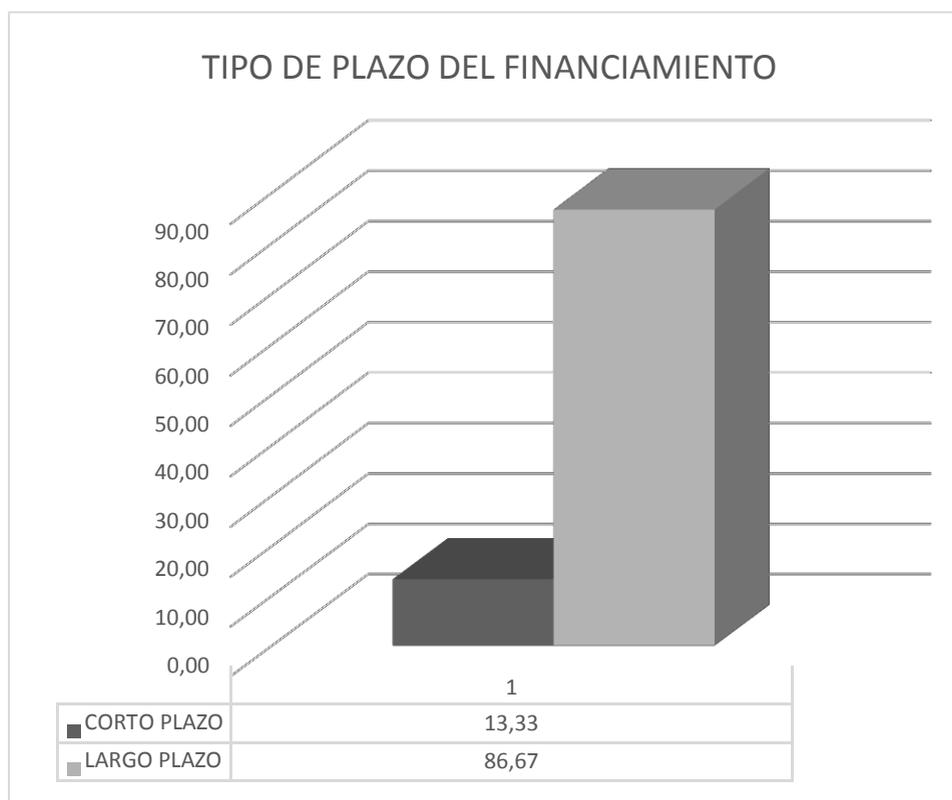


Gráfico 23: Tipo de financiamiento que se realizó por las micro empresas del sector comercio.

El 13.33% (4) de los representantes encuestados se les brindó el financiamiento por corto plazo y el 86.67% (26) a largo plazo. (Ver tabla N° 23).

TABLA N° 24

EL FINANCIAMIENTO QUE SE LES FUE OTORGADO FUERON UTILIZADOS POR LAS MICRO EMPRESAS EN FAVOR AL DESARROLLO DE LA EMPRESA, SEGÚN COMO SIGUE:

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Activos fijos	9	30
Capital de trabajo	17	56.67
Mejoramiento del local	3	10
Capacitaciones	1	3.33
Totales	30	100

Tabla 24: Utilización que se le dio al financiamiento recibido.

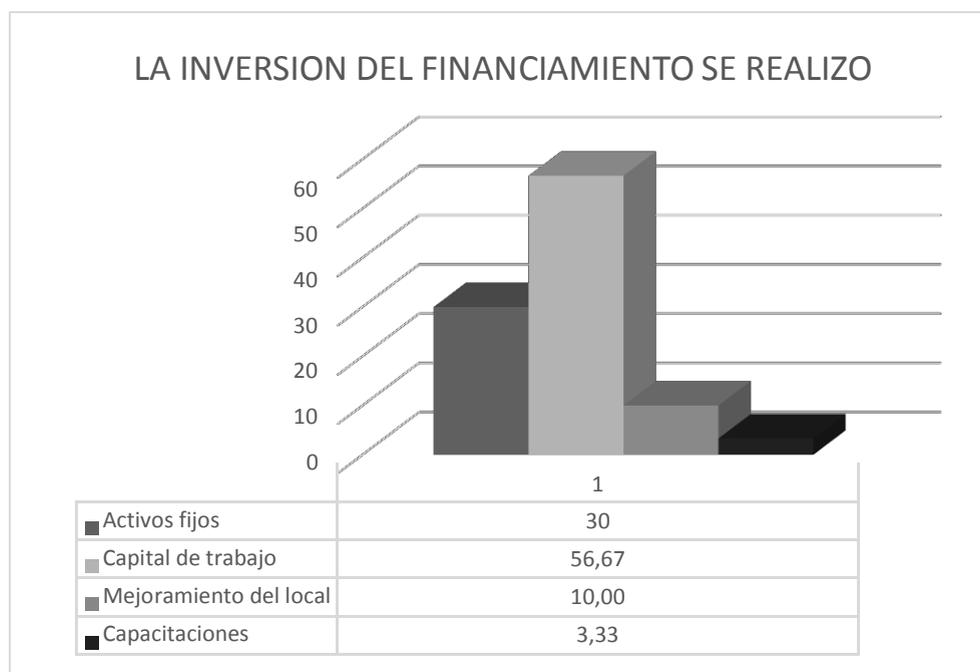


Gráfico 24: El uso del financiamiento que realizo la micro empresa.

El 56.67% (17) de los representantes invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo y el 30% (9) lo invirtieron en activos fijos; el 10% (3) realizaron mejoramiento de local y el 3.33% (1) lo utilizo para capacitarse. (ver tabla 24).

TABLA N° 25

SE LES BRINDO LA CAPACITACIÓN CONCERNIENTE A LOS SOLICITANTES DE LOS FINANCIAMIENTOS, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	21	70
No	9	30
Totales	30	100

Tabla 25: Contaron con alguna capacitación.

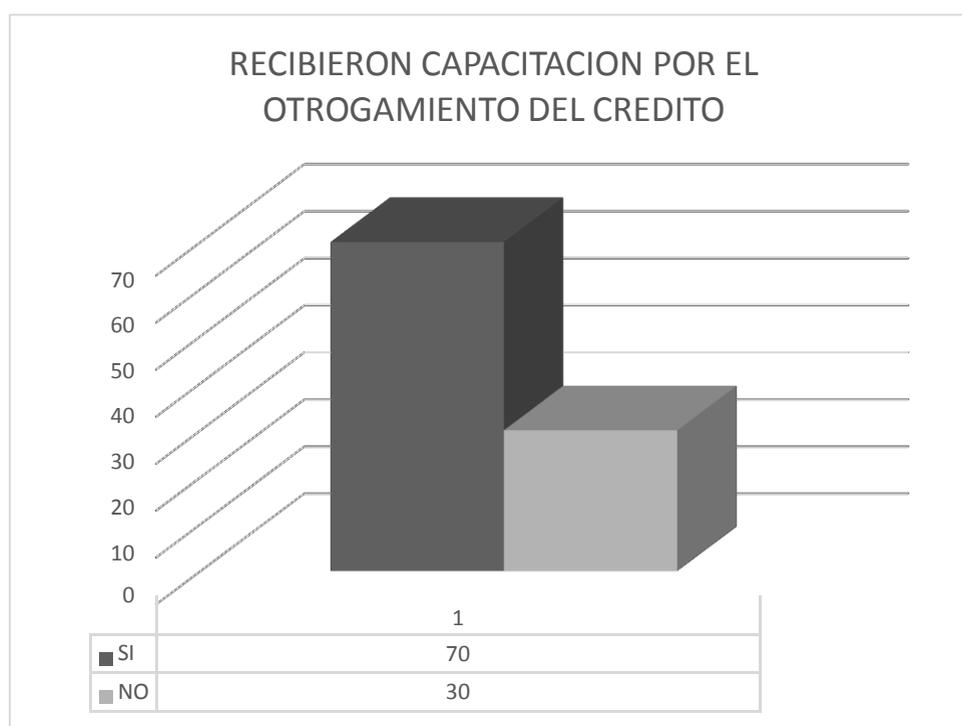


Gráfico 25: Se brindaron capacitaciones por el financierito solicitado.

El 30% (9) se puede observar que no hubo una previa capacitación en el momento de recibir el crédito que se le brindaron y el 70% (21) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 25).

TABLA N° 26

**CUANTAS VECES SE LES BRINDO LA CAPACITACIÓN
CONCERNIENTE A LOS SOLICITANTES DEL FINANCIAMIENTO PARA
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 curso	16	53.33
2 cursos	3	10
3 cursos	4	13.33
4 cursos	0	0.00
Ningún curso	7	23.33
Totales	30	100

Tabla 26: Veces que se les brindo capacitación.

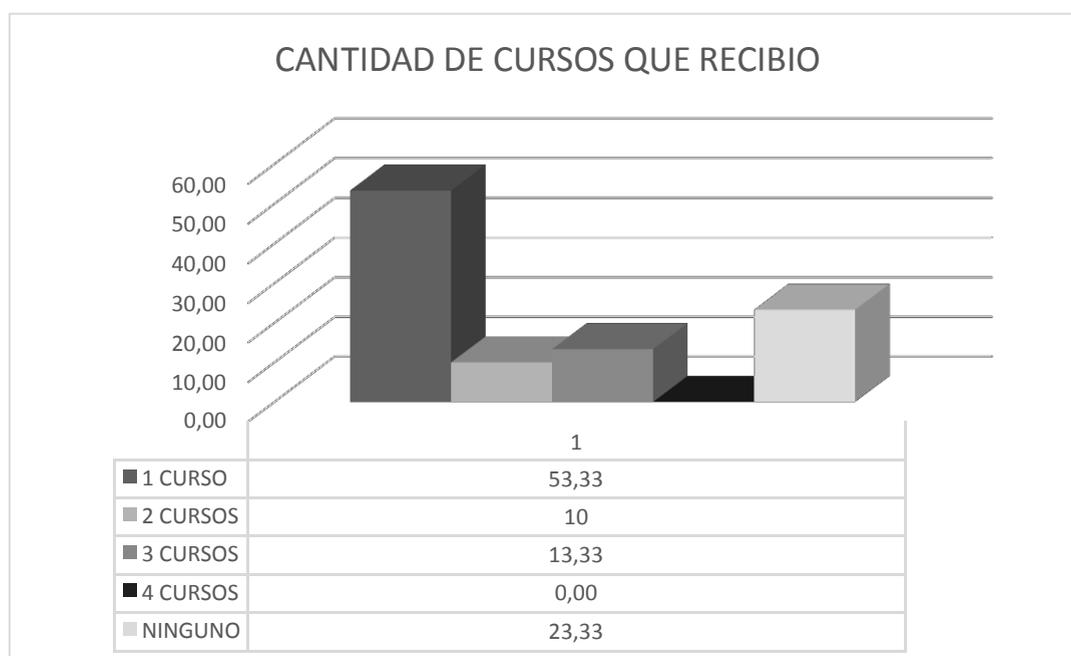


Gráfico 26: Cantidad de veces que recibieron las capacitaciones los micro empresarios en estudio de investigación.

El 53.33% (16) recibió al menos 1 curso de capacitación; el 10% (3) recibieron 2 cursos y el 13.33% (4) recibieron al menos 3 cursos; sin embargo el 23.33 (7) no recibieron ninguna capacitación. (ver tabla 26).

TABLA N° 27

CUAL FUE EL TIPO DE CURSO QUE SE LE BRINDO A LOS SOLICITANTES, DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No fueron capacitados	7	23.33
Relación de Recursos Humanos	8	26.67
Otros temas	15	50
Totales	30	100

Tabla 27: El cursos que se les brindo se relacionó a:

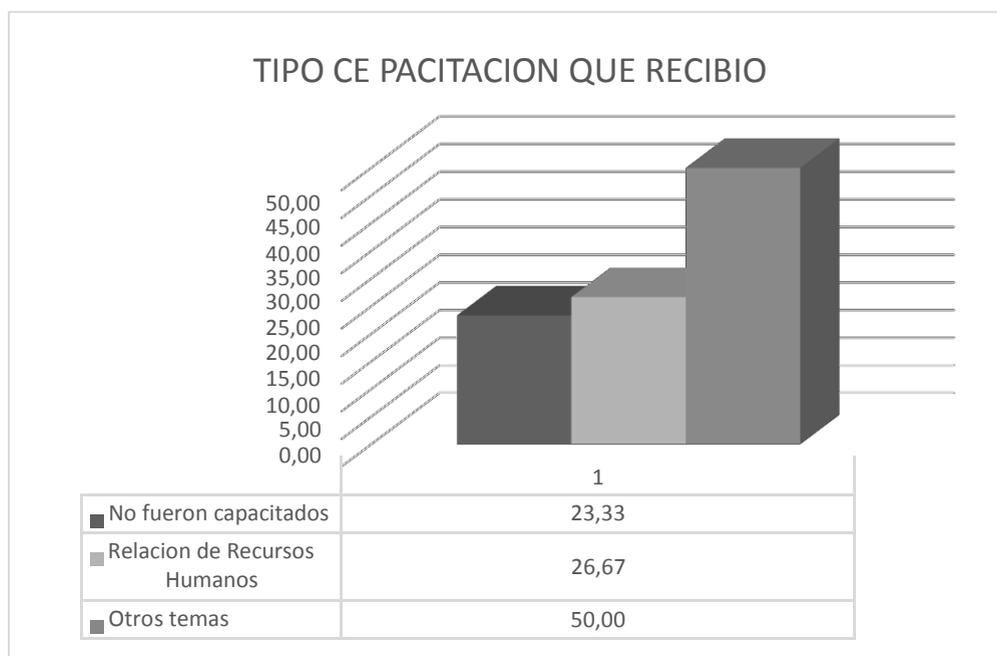


Gráfico 27: Las capacitaciones se relacionan en temas como:

El 26.67% (8) mencionan que recibieron capacitación en relación de recursos humanos; el 23.33% (7) de sujetos de las empresas no obtuvieron las charlas ni capacitaciones y el 50 % (15) obtuvieron charlas en otros temas. (ver tabla 27).

TABLA N° 28

**SE LES FUERON OTORGADOS CAPACITACIONES A LOS EMPLEADOS
DE LA EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE
ZAPATOS PARA DAMAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	18	60
No	12	40
Totales	30	100

Tabla 28: Los trabajadores de las empresas fueron capacitados.

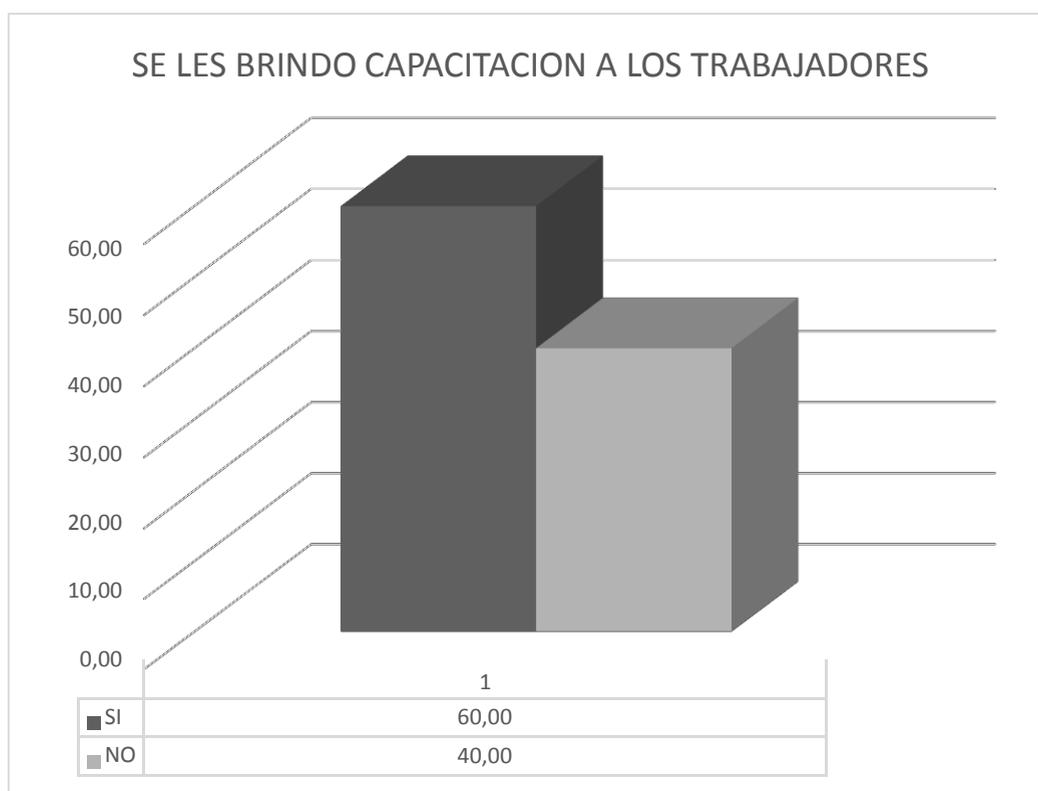


Gráfico 28: Los trabajadores de las micro empresas recibieron capacitaciones.

El 60% (18) mencionan que se les brindo capacitaciones a los trabajadores; el 40% (12) no recibieron una capacitación. (ver tabla 28).

TABLA N° 29

CUANTAS VECES SE LES BRINDO LAS CAPACITACIONES A LOS EMPLEADOS DE LAS EMPRESAS PUESTAS EN INVESTIGACIÓN DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 curso	13	43.33
2 cursos	5	16.67
Ningún cursos	12	40
Totales	30	100

Tabla 29: Veces que se les brindo las capacitaciones a los trabajadores.

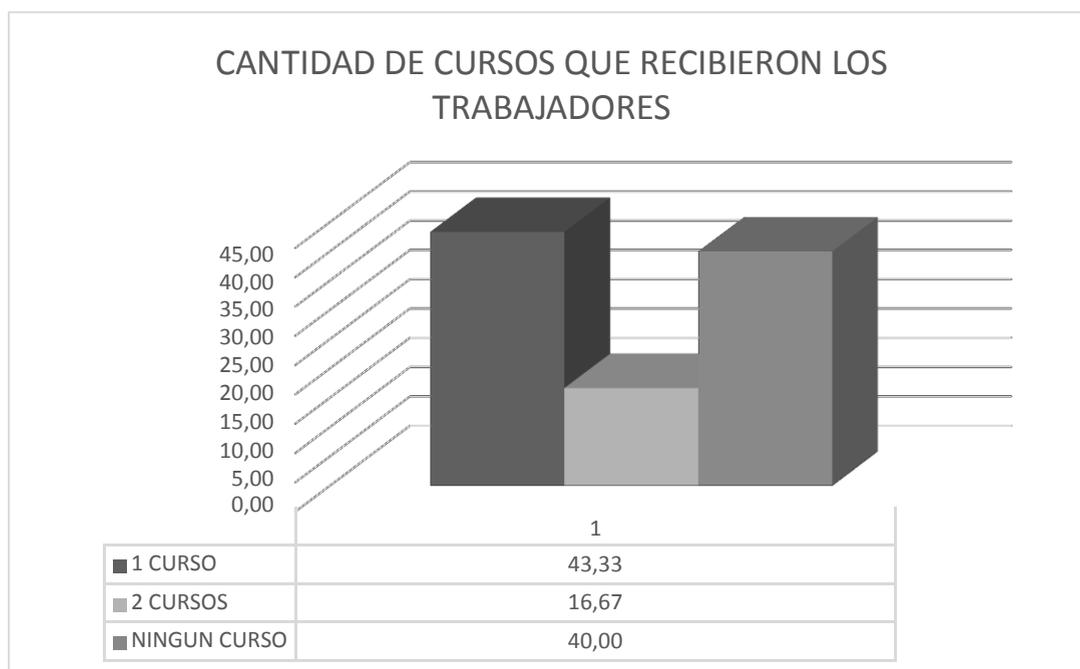


Gráfico 29: Cantidad de capacitaciones que se brindaron a los trabajadores de las Mypes.

El 43.33% (13) de los trabajadores de las empresas al menos recibieron 1 curso de capacitación; el 16.67% (5) mencionan que sus trabajadores recibieron al menos 2 cursos en capacitación y el 40% (12) mencionan que sus trabajadores nunca fueron capacitados. (ver tabla 29).

TABLA N° 30

PIENSA, QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LA EMPRESA PUESTA EN INVESTIGACIÓN DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	22	73.33
No	8	26.67
Totales	30	100

Tabla 30: Se cree que la capacitación es una inversión.

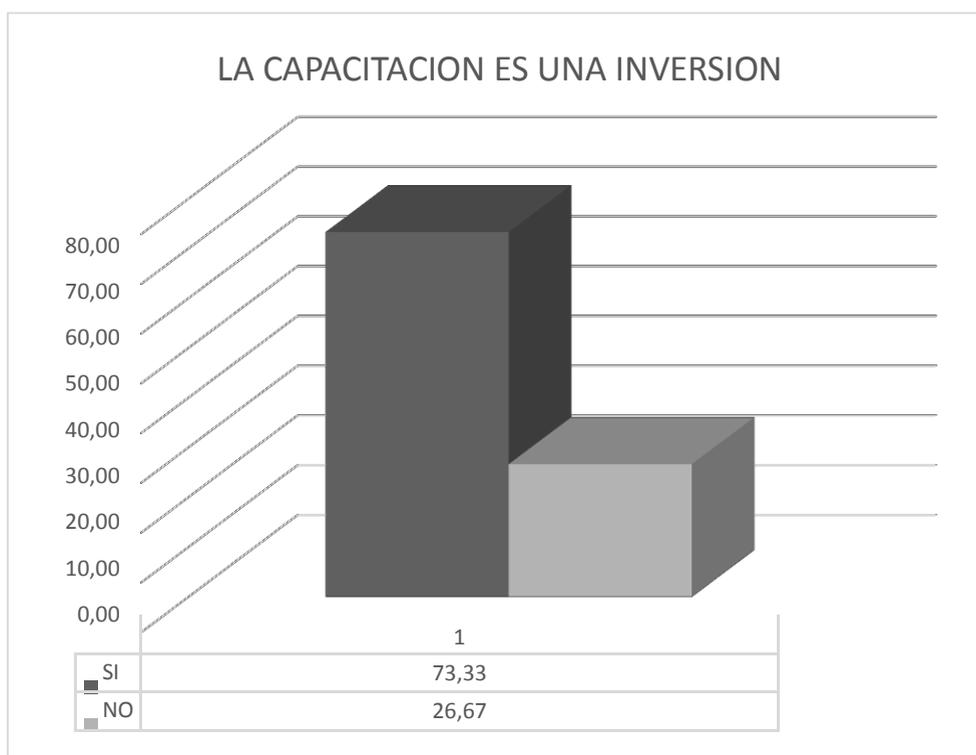


Gráfico 30: Sustentan que la capacitación es una inversión para las micro empresas.

El 73.33% (22) la gran mayoría considera primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión y el 26.67% (8) piensan que la capacitación no es una inversión. (ver tabla 30)

TABLA N° 31

**CUÁLES FUERON LOS TEMAS DENTRO LOS CUALES FUERON
CAPACITADOS LOS EMPLEADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA
DAMAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Manejo eficiente de microcrédito	1	3.33
Gestión financiera	3	10
Prestación de mejor servicio a clientes	19	63.33
Ninguno	7	23.33
Totales	30	100

Tabla 31: El tema en que se capacitaron a los empleados fue:

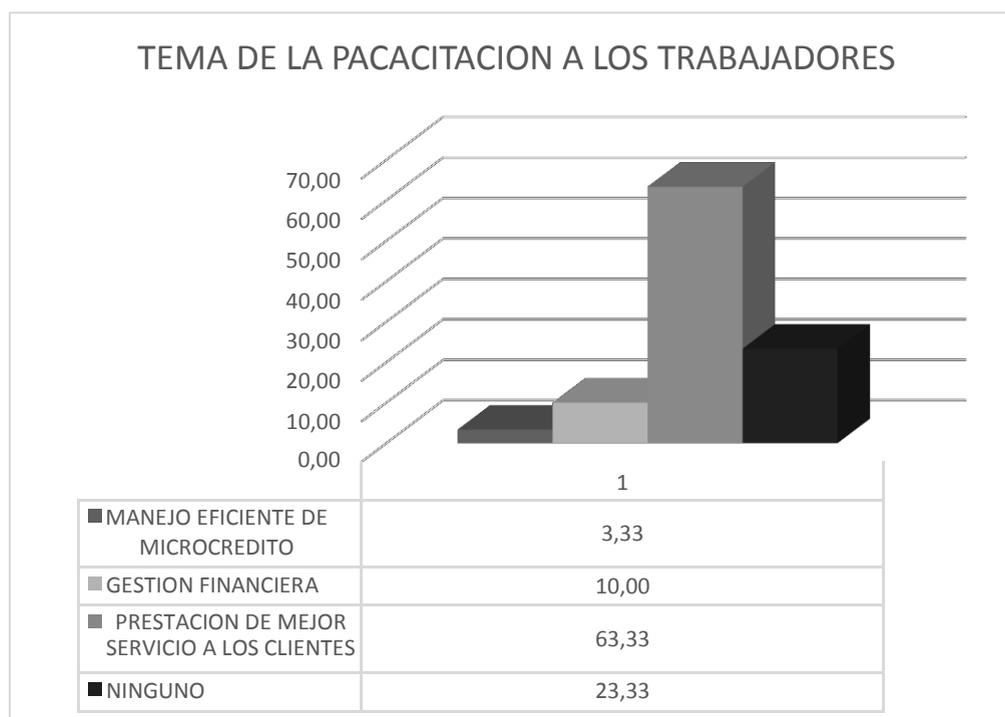


Gráfico 31: Los temas de capacitación a los empleados de las micro empresas dentro del sector comercio, rubro venta de zapatos para damas.

El 23.33% (7) mencionan que no recibieron capacitación; el 63.33% (19) por otro lado mencionan que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; el 10% (3) de los trabajadores recibieron capacitación en gestión financiera y el 3.33% (1) recibió capacitación en manejo eficiente del microcrédito. (ver tabla 31).

TABLA N° 32

PIENSA USTED QUE LA CAPACITACIÓN QUE SE BRINDA SON DE RELEVANCIA PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	17	56.67
No	13	43.33
Totales	30	100

Tabla 32: Cree que la capacitación es relevante.

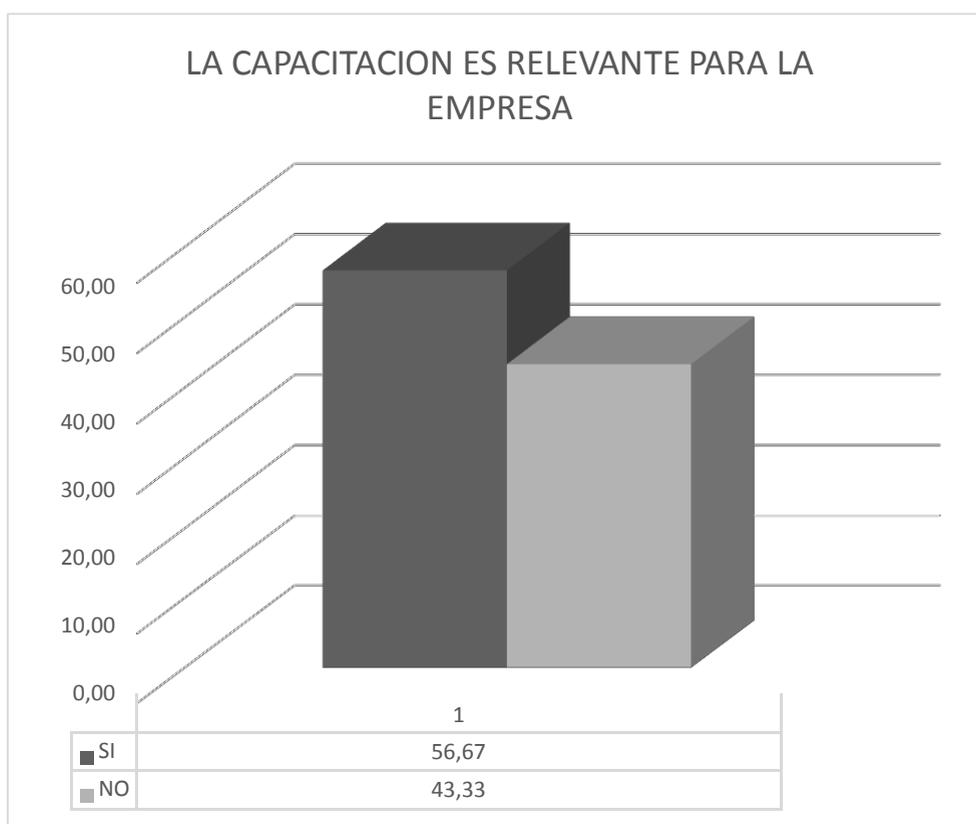


Gráfico 32: Las capacitación son relevantes para las micro empresas dentro del estudio de investigación.

El 56.67% (17) consideran que la capacitación es importante para las empresas y el 43.33% (13) no lo consideran indispensable (ver tabla 32).

TABLA N° 33

**EL FINANCIAMIENTO QUE SE LES BRINDO FUE RELEVANTE
DENTRO DEL DESEMPEÑO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	27	85
No	3	15
Totales	30	100

Tabla 33: Cree que el financiamiento resulta relevante.

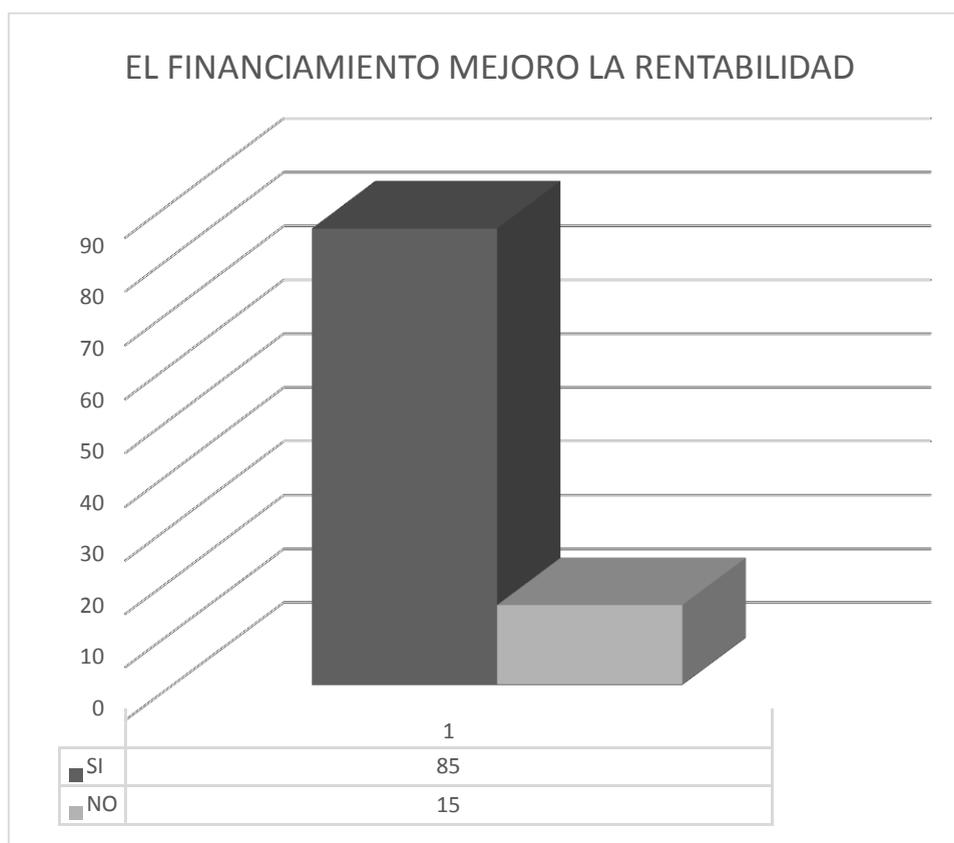


Gráfico 33: El financiamiento de observa que mejoro en los últimos años.

El 85% (27) mencionan que el financiamiento es relevante ante la rentabilidad y el 15% (3) cree que el financiamiento no es tan relevante dentro de la rentabilidad. (ver tabla 33).

TABLA N° 34

LA CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON AYUDO A QUE MEJORE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PUESTAS EN INVESTIGACIÓN.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	20	66.67
No	10	33.33
Totales	30	100

Tabla 34: Con las capacitaciones se mejoró la rentabilidad.

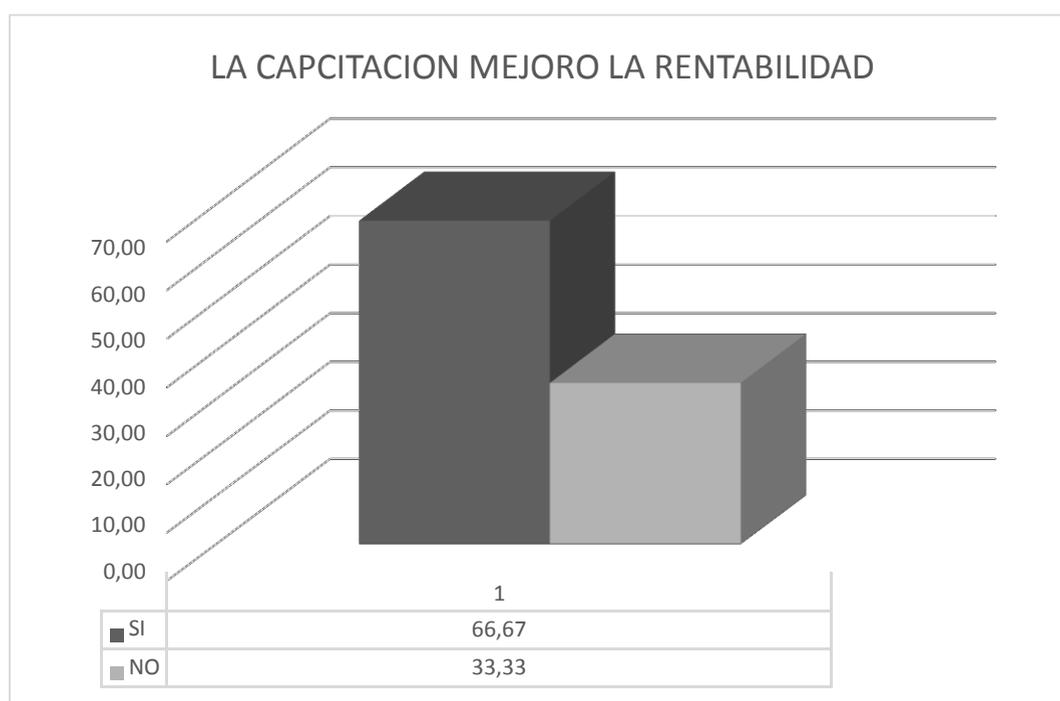


Gráfico 34: La capacitación mejoro la rentabilidad de las micro empresas.

El 66.67% (20) consideraron que la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad y el 33.33% (17) cree que la capacitación no le está generando los resultados esperados con respecto a su rentabilidad. (ver tabla 34).

TABLA N° 35

**LA RENTABILIDAD HA MEJORADO DENTRO DEL DESEMPEÑO DE
LOS ÚLTIMOS AÑOS PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS
PARA DAMAS.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	19	63.33
No	11	36.56
Totales	30	100

Tabla 35: La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

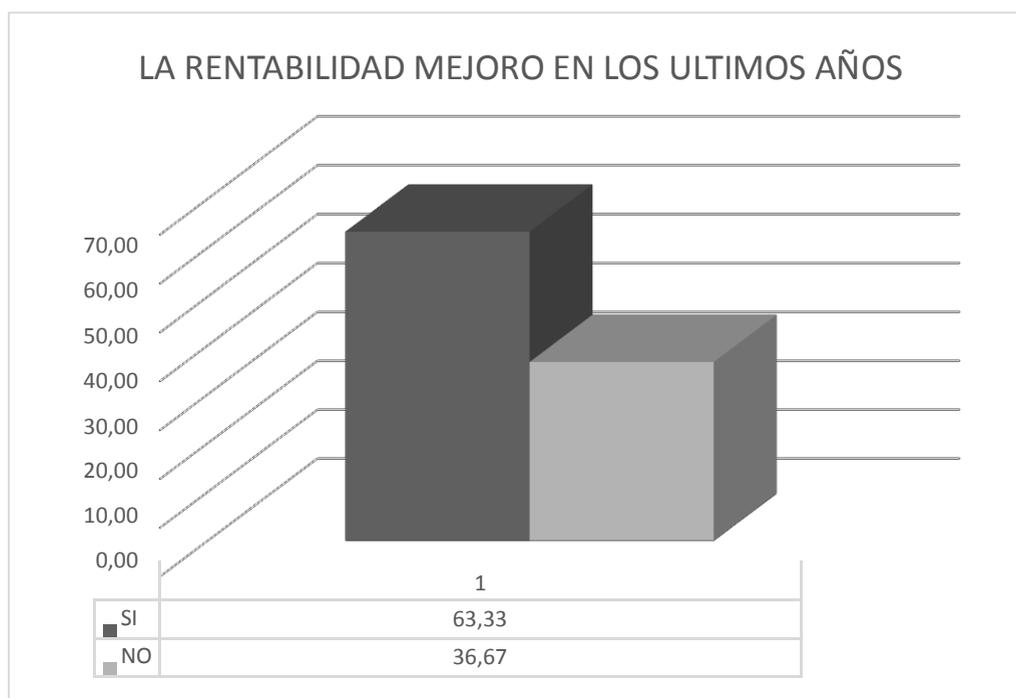


Gráfico 35: La rentabilidad demiestra mejoras para las empresas en estudio de investigación.

El 63.33% (19) mencionan que mejoró su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 36.56% (11) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).

TABLA N° 36

TUVO LA RENTABILIDAD DISMINUCIÓN DENTRO DE LOS ÚLTIMOS AÑOS PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PUESTAS A INVESTIGACIÓN DENTRO DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE ZAPATOS PARA DAMAS.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	13	43.33
No	17	56.67
Totales	30	100

Tabla 36: Piensan que la rentabilidad disminuyo en los últimos años.

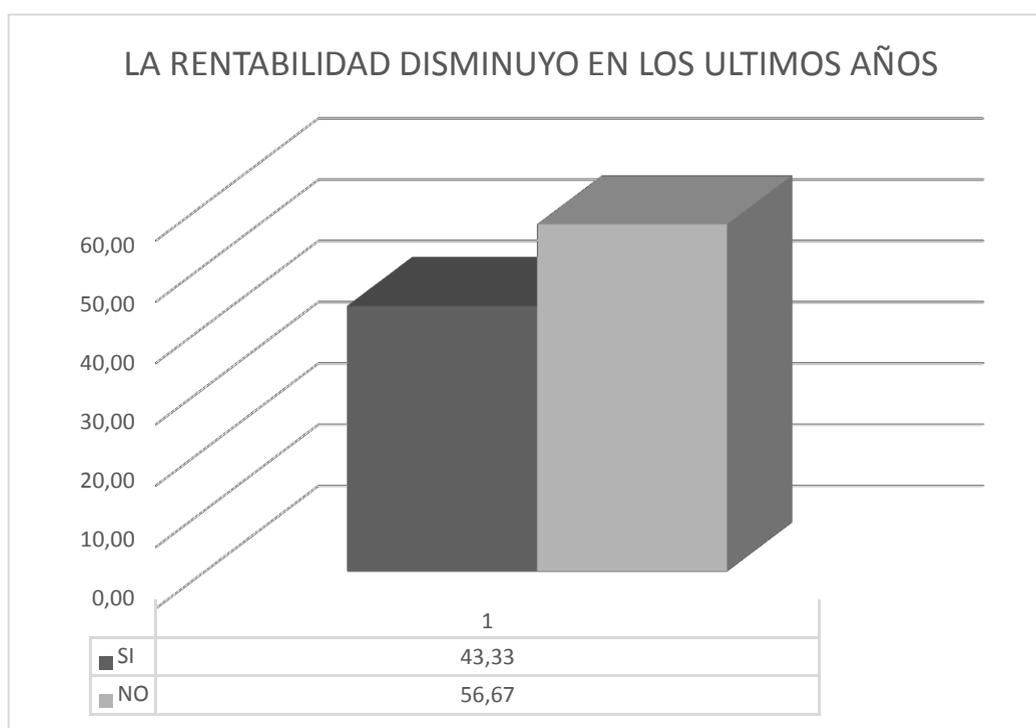


Gráfico 36: La rentabilidad se vio afectada dentro los últimos tiempos antes las Mypes.

El 43.33% (13) menciona que ha variado su rentabilidad los últimos tiempos y el 56.67% (17) nos dicen que no disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).

4.2. Análisis de resultados.

- ❖ El 36.67% (11) de los entrevistados sus edades están entre 31 a 35 años; el 20% (6) son personas con más de 41 años de edad, asimismo, otros (6) sujetos están con 26 a 30 años de edad; el 13.33% (4) sus edades están entre 36 a 40 años y el 10% (3) son sujetos jóvenes. (Ver tabla N° 1).
- ❖ El 86.67% (26) mencionan que son mujeres y el 13.33% (4) son varones. (Ver tabla N° 2).
- ❖ Al menos el 60% (18) de los entrevistados cuenta con grado de estudios a nivel técnico; el 26.67% (8) con un grado superior universitario y el 13.33% (4) sólo cuenta con educación secundaria. (Ver tabla 03).
- ❖ El mayor porcentaje 43.33% (13) son sujetos casados; el 23.33% (7) son convivientes y el 16.67% (5) son personas solteras, asimismo el 16.67% (5) lamentablemente son sujetos divorciados. (Ver tabla 04).
- ❖ Un 33.33% (10) los representantes son los administradores de sus negocio; el 53.33% (16) realizan otras funciones y el 13.33% (4) no cuentan con algún grado profesional. (Ver tabla 05).
- ❖ El 53.33% (16) de los entrevistados afirman que son comerciantes; el 33.33% (10) realizan la labor de administrador y el 13.33% (4) realizan otras funciones. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ Al menos el 36.67% (11) de las empresas esta con mas de 8 años dentro del rubro; el 26.67% (8) con al menos 5 años dentro del sector comercio; que el 23.33% (7) cuentan con mas de 14 años dedicados a este tipo de negocio y que el 13.33% (4) llevan 11 años aproximadamente siendo comerciantes. (Ver tabla 07).
- ❖ El 100% (30) mencionan que son legales dentro de todo lo formal de las Mypes. (Ver tabla 08).
- ❖ El 70% (21) de los comerciantes cuentan con 1 a 2 colaboradores permanentes; que el 20% (6) cuenta con al menos 3 a 4 empleados fijos y que el 10% (3) necesita más de 5 empleados permanentes para la empresa. (Ver tabla 09).
- ❖ Dentro la entrevista se encontró que al menos el 63.33% (19) de empresas no cuenta con trabajadores eventuales y que el 16.67% (5) necesita de 1 a 2 trabajadores por eventos según campaña; que el 3.33% (1) requiere de 3 a 4 empleados en fechas festivos; que el 10% de las empresas necesita más de 7 trabajadores eventuales y que el 6.67% (2) busca de 5 a 6 empleados eventuales. (Ver tabla 10).
- ❖ El 84.38% (27) creo la empresa con el motivo de obtener ganancias; y el 9.38% (3) tuvieron otros motivos. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- ❖ El 76.67% (27) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 23.33% (7) no necesitaron de terceros para crear su empresa. (Ver tabla 12).
- ❖ El 20% (6) de las microempresas mencionan que reciben

- financiamiento en el BCP; el 13.33% (4) en mi Scotiabank: el 16.67% (5) en cajas municipales y el 26.67% (8) en financieras; y el 23.33% (7) otras entidades (Ver tabla 13).
- ❖ El 26,67% (8) de los representantes 5.10% a más tasas intereses; el 43.44% (13) paga del 2% al 3% de intereses; el 16.67% (5) cuentan con una tasa de interés de 3.10% al 4% y el 13.33% (4) de 4.10% al 5% en intereses. (Ver tabla 14).
 - ❖ La gran mayoría de entrevistados 33.33% realiza su financiamiento en caja Maynas; un 26.67% (8) lo realiza en caja Arequipa; el 16.67% (5) lo realiza en caja Huancayo y el 23.33% (7) busca otras entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
 - ❖ Los interés que se pagan a las financieras no bancarias un 36.67% (11) es de 2% a 3%; el 26.67% (8) de 10% a mas %; el 20% (6) de 5% a 8% y el 16.67% (5) entre el 8% al 10% aproximadamente.(Ver tabla 16).
 - ❖ De los entrevistados el 56.67% (17) busca otro tipo de financiamiento; el 10% (3) obtuvo financiamiento por parte de usureros; y el 33.33% (10) no necesitaron de este tipo de financiamiento. (Ver tabla N° 17).
 - ❖ De las empresas el 43.33% (13) del financiamiento obtenido por otros medio paga un 20% de tasa de interés; el 36.67% (11) paga un 25% de interés y el 20% (6) está pagando más del 30% en tasas de interés. (Ver tabla N° 18).
 - ❖ Las empresas del sector comercio en un 100% (30) no necesitaron

buscar otros medios de financiamiento. (Ver tabla N° 19).

- ❖ En un 100% (30) no fue necesario conocer la tasa de interés de otros medios de financiamiento. (Ver tabla 20).
- ❖ El 83.33% (25) de los comercios se les brindo la solicitud del préstamo financiero y el 16.67% (5) no se les brindo la el financierito solicitado. (Ver tabla N° 21).
- ❖ El 40% (12) mencionan que recibieron entre 20,001 a 50,000 soles; el 20% (6) 15,001 a 20,000 soles; y el 10% (3) de 10,000 a 15,000 soles, como también el 6,67% (2) recibieron un financiamiento de 50,001 a 100,000 soles de préstamos, asimismo, el 23.33% (7) no solicitaron préstamo alguno. (Ver tabla N° 22).
- ❖ El 13.33% (4) de los representantes encuestados se les brindo el financiamiento por corto plazo y el 86.67% (26) a largo plazo. (Ver tabla N° 23).
- ❖ El 56.67% (17) de los representantes invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo y el 30% (9) lo invirtieron en activos fijos; el 10% (3) realizaron mejoramiento de local y el 3.33% (1) lo utilizo para capacitarse. (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- ❖ El 30% (9) se puede observar que no hubo una previa capacitación en el al momento de recibir el crédito que se le brindaron y el 70% (21) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 25).
- ❖ El 53.33% (16) recibió al menos 1 curso de capacitación; el 10% (3) recibieron 2 cursos y el 13.33% (4) recibieron al menos 3 cursos; sin

- embargo el 23.33 (7) no recibieron ninguna capacitación. (ver tabla 26).
- ❖ El 26.67% (8) mencionan que recibieron capacitación en relación de recursos humanos; el 23.33% (7) de sujetos de las empresas no obtuvieron las charlas ni capacitaciones y el 50 % (15) obtuvieron charlas en otros temas. (ver tabla 27)
 - ❖ El 60% (18) mencionan que se les brindo capacitaciones a los trabajadores; el 40% (12) no recibieron una capacitación. (ver tabla 28).
 - ❖ El 43.33% (13) de los trabajadores de las empresas al menos recibieron 1 cursos de capacitación; el 16.67% (5) mencionan que sus trabajadores recibieron al menos 2 cursos en capacitación y el 40% (12) mencionan que sus trabajadores nunca fueron capacitados. (ver tabla 29)
 - ❖ El 73.33% (22) la gran mayoría considera primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión y el 26.67% (8) piensan que la capacitación no es una inversión. (ver tabla 30)
 - ❖ El 23.33% (7) mencionan que no recibieron capacitación; el 63.33% (19) por otro lado mencionan que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; el 10% (3) de los trabajadores recibieron capacitación en gestión financiera y el 3.33% (1) recibió capacitación en manejo eficiente del microcrédito. (ver tabla 31)
 - ❖ El 56.67% (17) consideran que la capacitación es importante para las

empresas y el 43.33% (13) no lo consideran indispensable (ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 85% (27) mencionan que el financiamiento es relevante ante la rentabilidad y el 15% (3) cree que el financiamiento no es tan relevante dentro de la rentabilidad. (ver tabla 33).
- ❖ El 66.67% (20) consideraron que la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad y el 33.33% (17) cree que la capacitación no le está generando los resultados esperados con respecto a su rentabilidad. (ver tabla 34).
- ❖ El 63.33% (19) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 36.56% (11) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).
- ❖ El 43.33% (13) menciona que ha variado su rentabilidad los últimos tiempos y el 56.67% (17) nos dicen que no disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones.

Respecto a los empresarios.

- ❖ Es preciso concluir que el 36.67% (11) de los encuestados oscilan entre 31 a 35 años de edad siendo este el porcentaje más alto de los encuestados.
- ❖ El 86.67% (26) mencionan que son del sexo femenino.
- ❖ El 60% (18) mencionan que solo cuentan con estudios técnicos.

- ❖ El 43.33% (13) mencionan que se encuentran civilmente casados.
- ❖ El 33.33% (10) de los gerentes son administradores.
- ❖ El 53.33% (16) de los sujetos en investigación son empresarios comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ El 23.33% (14) mencionan que se encuentran de mas de 14 años dentro del giro de la empresa.
- ❖ El 100% (30) de los comercios están dentro la formalidad.
- ❖ El 70% (21) de los comercios cuentan con 1 a 2 colaboradores permanentes.
- ❖ El 63.33% (19) de las empresas en investigación no cuentan colaboradores eventuales.
- ❖ El 84.38% (27) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- ❖ El 76.67% (23) de los comerciantes se han visto financieramente abastecidos por terceras personas.
- ❖ El 26.67% (8) realiza su financiamiento en el financieras.
- ❖ El 26.67% (8) pagan el interés más alto de financiamiento.
- ❖ El 33.33% (10) de las microempresas realizan su financiamiento en caja Maynas.
- ❖ El 26.67% (8) pagan las tasas intereses mas elevadas de las cajas.
- ❖ El 56.67% (17) mencionan que buscaron otras instituciones de financiamiento.

- ❖ El 20% (6) precisan que pagan más del 30% de tasas de interés.
- ❖ El 100% (30) afirman que no necesitaron recurrir a otro medio financiero.
- ❖ El 83.33% (25) resaltan que se les otorgo el financiamiento que solicitaron.
- ❖ El 40% (12) mencionan que se les brindo entre 20,001 a 50,000 soles de financiamiento.
- ❖ En su mayoría el 86.67% (26) realizaron su financiamiento a largo plazo.
- ❖ El 56.67% (17) precisan que se invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- ❖ El 70% (21) mencionan que si contaron capacitación en el otorgamiento del crédito.
- ❖ El 53.33% (16) afirman haber recibido al menos 1 curso de capacitación en estos últimos años.
- ❖ El 50% (15) afirman haber recibido capacitación en otros temas.
- ❖ El 60% (18) afirman haber brindado capacitación en estos últimos años a sus trabajadores.
- ❖ El 43.33% (13) afirman haber brindado al menos 1 curso de capacitación a sus empleados.
- ❖ El 73.33% (22) de los encuestados afirma que la capacitación es una inversión.
- ❖ El 63.33% de los entrevistados no informa que el tema en la

capacitación a los trabajadores fu mayormente en prestación de mejor servicio a clientes.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ El 56.67% (17) nos precisa que la capacitación es de gran relevancia para las empresas.
- ❖ De los encuestados el 85% (27) nos indican que el financiamiento de relevante para más micro y pequeñas empresas.
- ❖ El 66.67% (20) afirman que la capacitación ha respaldado a la mejora de la rentabilidad.
- ❖ El 63.33% (19) afirman que su rentabilidad se ha visto mejorada en estos años.
- ❖ El 56.67% (17) confirman que su rentabilidad no se ha visto afectada en estos años.

5.2. Recomendaciones.

Respecto a los empresarios

- ❖ Se sugiere que dentro del giro de la empresa como es el de zapatos de damas de las empresas ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus visiones.
- ❖ Que los varones sean capaces de ser participe en las micro y pequeñas empresas del giro de zapatos de damas
- ❖ Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica en el rubro de zapatos de damas.
- ❖ Que el trabajo en el rubro de zapatos de damas es un tipo de negocio confiable.

- ❖ Se recomienda que se formen un título profesional; con ello poder verse en otras situaciones dentro del mercado y poder expandirse.

Respecto a las características de las microempresas

- ❖ Es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa.
- ❖ Las empresas tienen que formalizar a sus trabajadores para que con eso se encuentren seguros y no sea necesario ir capacitando a los eventuales a cada momento. Puesto que esto toma tiempo y distracción para logara otras cosas.
- ❖ Se recomienda fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Respecto al financiamiento

- ❖ Se recomienda contar con un capital propio que permita a la empresa evitar endeudamientos con diferentes bancos.
- ❖ Se recomienda que antes de realizar un préstamo estén bien asesorados financieramente y evitar posibles problemas posteriores que se puedan presentar.
- ❖ Se recomienda indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia.
- ❖ Se recomienda que los entes financieros deberían brindar las mayores facilidades para que la empresa pueda surgir.
- ❖ Evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico.
- ❖ Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las

facilidades necesarias.

- ❖ Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos.
- ❖ Se recomienda seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica.
- ❖ Se recomienda no realizar préstamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

- ❖ Se debe fomentar las capacitaciones en las empresas de acuerdo a las falencias internas que existen.
- ❖ Se debe impulsar las capacitaciones en los trabajadores constantemente.
- ❖ Se debe adecuar capacitaciones de acuerdo a la necesidad del trabajador y sentirse más actualizado.

Respecto a la rentabilidad

- ❖ Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias.
- ❖ Se recomienda al momento de invertir teniendo claro lo que se buscara dentro de la atención que se pueda brindar para llegar así a los logros previstos.

VI. REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.

Cifuentes A. (2011) Caracterización Del Financiamiento La Capacitación La Competitividad Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio– Rubro Boticas Del Distrito De Manantay Período 2009

– 2010 (Tesis De Pregrado). Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote. Pucallpa. Perú

Cillóniz Benavides F. (S.F.). Google. Obtenido De Gerenciando Una Mype: [Http://Gerenciaempresarial.Wikispaces.Com/File/View/Gerenciando+Un a+Py Me.Pdf](http://Gerenciaempresarial.wikispaces.com/File/View/Gerenciando+Un+a+Py+Me.Pdf)

Coquis F. (2011). Consideraciones Sobre Las Mype (Pymeen España) Pág. 7 Extraída El 02 De Abril Del 2013 Desde: [Http:// Www. Fogapi. Com. Pe](http://Www.Fogapi.Com.Pe)

[/Fogapizips/ Consideraciones%20mype.Pdf](#).

Fernández E. (2012). Consideraciones Sobre Las Micro Y Pequeñas. Recuperado De: [Http://Www.Fogapi.Com.Pe/Fogapizips/Consideraciones%20mype.Pdf](http://Www.Fogapi.Com.Pe/Fogapizips/Consideraciones%20mype.Pdf)

Gilberto J. (2009). Recuperado El 16 De Agosto De 2016 De Análisis Y Propuestas Para La Formalización De Las Micro Y Pequeñas Empresas: [Http://Www.Monografias.Com/Trabajos41/Formalizacion- Pymes/Formalizacion- Pymes2.Shtm](http://Www.Monografias.Com/Trabajos41/Formalizacion-Pymes/Formalizacion- Pymes2.Shtm)

Gonzales (2011) Las Mypes En Europa Y Latinoamérica. El Desarrollo De Las Mypes

Huamán Balbuena J. (15 De Diciembre De 2009). Gestipolis. Recuperado El 01 De Junio De 2012 De Las Mypes En El Perú:
[Http://Www.Gestipolis.Com/Innovacionemprendimiento/Mypes-En-El-Peru.Htm](http://www.gestipolis.com/innovacionemprendimiento/mypes-en-el-peru.htm)

Jiménez A. (06 De Diciembre Del 2013) En España País De Micro Empresas [Mensaje En Un Blog]. Recuperado De
[Http://Www.Elblogsalmon.Com/Entorno/Espana-Pais-De-Microempresas](http://www.elblogsalmon.com/entorno/espana-pais-de-microempresas)

Luna A. (2015). En Su Tesis Titulada “Caracterización Del Financiamiento La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mype” Disponible En:
[Http://Www.Academia.Edu/](http://www.academia.edu/). Recuperado El 25 De 07 De 2016
[Http://Www.Academia.Edu/18935540/Tesis_I](http://www.academia.edu/18935540/Tesis_I).

Oficina Internacional Del Trabajo – Oit (2015a). Pequeñas Y Medianas Empresas Y Creación Del Empleo Decente Y Productivo. Ginebra: Oit.

Oficina Internacional Del Trabajo – Oit (2015). Panorama Temático Laboral. Pequeñas Empresas Grandes Brechas. Empleo Y Condiciones De Trabajo En Las Mype De América Latina Y El Caribe. Ginebra: Oit

Ortiz R.(2003).Alternativas De Financiamiento Para Las Mype: El Caso De Huajuapán De León Y Chilapa De Díaz Oaxaca” [Extraído El 14 De

Junio Del 2016]. Disponible

En:

[Http://Biblioteca.Utm.Mx/Resultados_Dig.Php?Folio=8186&Cadenat=Financiamiento&Rconsulta=Datos](http://Biblioteca.Utm.Mx/Resultados_Dig.Php?Folio=8186&Cadenat=Financiamiento&Rconsulta=Datos)

Padilla Peres R. & Fenton Ontañón R. (2013). *Financiamiento De La Banca Comercial Para Las Micro Pequeñas Y Medianas Empresas En Mexico*. Cepal.

Rengifo J. (2011) Realizó El Estudio De “Caracterización Del Financiamiento La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio-Rubro Artesanía Shipibo-Conibo Del Distrito De Callería- Provincia De Coronel Portillo Periodo 2009-2010”. [Extraído El 09 De Diciembre De 2015]

En:

[Http://Erp.Uladech.Edu.Pe/Archivos/03/03012/Documentos/Repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.Pdf](http://Erp.Uladech.Edu.Pe/Archivos/03/03012/Documentos/Repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.Pdf)

Reyna R. *Incidencia Del Financiamiento Y La Capacitación En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio - Estaciones De Servicios De Combustibles Del Distrito De Nuevo Chimbote Periodo 2006-2007”*

Sánchez Barraza B. (2006). *Las Mype En Perú. Su Importancia Y Propuesta Tributaria*. [Http://Sisbib.Unmsm.Edu.Pe/Bibvirtualdata/Publicaciones/](http://Sisbib.Unmsm.Edu.Pe/Bibvirtualdata/Publicaciones/)

Qui pukam Ayoc/2006/Primer/A13.Pdf Universidad Nacional Mayor De San Marcos Facultad De Ciencias Contables.

Santos J. (3 De Diciembre De 2001). Www.Congreso.Gob.Pe. Recuperado El 7 De Agosto De 2016 Recuperado De : Www.Congreso.Gob.Pe: [Http://Www.Congreso.Gob.Pe/Congresista/2001/Sjaimes/Documentos/Audiencias/Conasan/Pequenaempresa-2.Pdf](http://Www.Congreso.Gob.Pe/Congresista/2001/Sjaimes/Documentos/Audiencias/Conasan/Pequenaempresa-2.Pdf)

Sapatosite. (2013). Historia Del Calzado. Obtenido De Sapatosite: [Http://Www.Sapatosite.Com.Br](http://Www.Sapatosite.Com.Br)

Taveras J. (2005). Financiamiento Bancario. República Dominicana: Facultad De Ciencias Economicas Uasd.

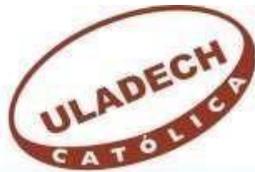
Vásquez P. (2011). En Su Tesis Titulada “Informe Prototipo Del Área De Finanzas” Disponible En: [Http://Erp.Uladech.Edu.Pe/](http://Erp.Uladech.Edu.Pe/). Recuperado El 13 De 07 De 2016

De

[Http://Erp.Uladech.Edu.Pe/Archivos/03/03012/Documentos/Repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.Pdf](http://Erp.Uladech.Edu.Pe/Archivos/03/03012/Documentos/Repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.Pdf).

Weinberger K. (2009). Crecemype. Recuperado El 05 De 04 De 2016. Disponible En: [Http://Www.Crecemype.Pe/Portal/Images/Stories/Files/Plan_Negocios.Pdf](http://Www.Crecemype.Pe/Portal/Images/Stories/Files/Plan_Negocios.Pdf)

ANEXOS.



**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 zapatos de damas del distrito de Callería 2018”

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER
EN CONTABILIDAD**

AUTORA:

Rengifo Ponce Gabriela Stephany.

ID ORCID: 0000 0001 9389 6261

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

ID ORCID: 0000 0002 0044 1629

PUCALLPA – PERÚ

2019

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Etapas	Fecha de Inicio	Fecha de término	Dedicación Semanal (Horas)
Recolección de datos	15/08/2018	31/10/2018	20 horas
Análisis de datos	01/11/2018	3/11/2018	40 horas
Elaboración del informe final	01/12/2018	24/12/2018	Horas

PRESUPUESTO.

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Coronel Portillo Callería.			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Bienes de consumo:			
Lapiceros	03 Und.	0.50	1.50
Fólder y fastener	03 Und.	1.00	3.00
Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	25.00	50.00
Cuadernillo	02 Und.	4.50	9.00
Total bienes de consumo			63.50
Servicios:			
Pasajes			100.00
Impresiones	2000 Und.	0.30	600.00
Copias	300 Und.	0.10	30.00
Anillado	04 Und.	7.00	28.00
Internet	100 horas	1.00	100.00
Total, Servicios			858.00
Total, General			921.50

FINANCIAMIENTO.

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también el gasto incurrido será autofinanciado.

CUESTIONARIO:

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS;



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Cuestionario aplicado

a los dueños gerentes o representantes legales de las

Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

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

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

ENCUESTADOR(A): Rengifo Ponce Gabriela Stephany:/.. /2019

Razón Social:..... RUC N°.....

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES: Edad del representante legal de la empresa:

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

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

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

Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior
no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

Profesión:.....

Ocupación.....

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 (...)

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Que tasa de interés mensual paga.....

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

Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....

Prestamistas o usureros.....

Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

Otros (especificar).....

Que tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito: Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.)

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

Monto Promedio de crédito otorgado:

Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)

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:.....

DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....

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.....

Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

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

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

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

4.2 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

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.....

Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

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

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

Si (...) No (...) Pucallpa Marzo de2019

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTICULO CIENTÍFICO.

Yo Rengifo Ponce Gabriela Stephany identificado con DNI N° 71039684 estudiante de la Universidad Católica Los Ángeles 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 zapatos de damas del distrito de Callería 2018”

Declaro bajo juramento:

- ✓ El artículo es de mi autoría
- ✓ El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- ✓ El artículo no ha sido autoplagiada: es decir no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- ✓ El artículo es inédito es decir no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.

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 Ángeles de Chimbote. Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa 29 de noviembre de 2019

.....

Rengifo Ponce Gabriela Stephany.
ID ORCID: 0000 0001 9389 6261

(1) WhatsApp x Actividad IIIU-8: Informe final de x +

campus.uladech.edu.pe/mod/turnitintooltwo/view.php?id=2142217

Entorno Virtual Angelino
Universidad Católica Los Angeles de Chimbote

GABRIELA ESTEFANY RENGIFO PONCE

Mis entregas

SECCIÓN 1

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIIU-8: Informe final de tesis - Revisión Turnitin - Sección 1	18 nov 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:

Estimado estudiante:

A través de este medio, deberán remitir el informe final de tesis (un sólo archivo): Introducción, Bases teóricas, resultados, análisis de resultados y conclusiones; respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%); antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.

Nota: Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)

El Docente Tutor Investigador (DTI)

Actualizar entregas

Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud
TALLER 4 GABY	1219884416	26/11/2019 14:47	0%

Ver recibo digital Entregar Trabajo

Windows Taskbar: 14:55 26/11/2019