



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TITULO

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

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

AUTOR:

Bach. Rivera Cabrera, Lady Luisa

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO DE TESIS

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

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

.....
Dra. CPCC. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario
Presidente

.....
Mg. CPCC. Peña Gordillo Aquiles Weninger
Secretario

.....
Mg. CPCC. Diaz Odicio Percy Lorenzo
Miembro

.....
Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo, en primer lugar a Dios, por iluminarme cada día, y a mis padres, ya que gracias a sus consejos, valores y motivación constante me han permitido ser una persona de bien, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, por su cariño, comprensión.

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A todas las personas que contribuyeron a la culminación de este trabajo de investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 66.7% (10) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años. El 73.3% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 26.7% (5) son del sexo femenino. El 53.3% (08) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 46.7% (7) de los representantes de la empresa tienen entre 03 a 05 años en el rubro. El 20% (3) de las empresas encuestadas son informales. El 26.7% (4) de las empresas tienen de 1 trabajador permanente. El 60% (9) de las microempresas tienen 1 trabajador eventual. El 80% (12) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 40% (6) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 40% (6) Banco Continental otorgaron mayores facilidades a las microempresas. Al 73.3% de las microempresas les otorgaron créditos entre 3,000 a 5,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 26.7% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

Palabras clave: Financiamiento, MYPE

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, garment sector of the Manantay district, 2018". The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 15 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to the businessmen; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 66.7% (10) of the representatives of the micro companies are between 26 and 60 years old. 73.3% (10) of the representatives surveyed are male and 26.7% (5) are female. 53.3% (08) of the microentrepreneurs surveyed have full secondary education. 20% (3) of the representatives of the company have the status of cohabitants. 100% (15) of the legal representatives are merchants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 46.7% (7) of the representatives of the company have between 03 to 05 years in the field. The 20% (3) of the encuetadas companies are informal. 26.7% (4) of the companies have 1 permanent worker. 60% (9) of the microenterprises have 1 casual worker. 80% (12) of the microenterprises were trained to obtain profits. With regard to financing; 40% (6) of the microenterprises have been financed by third parties. 40% (6) of the micro-enterprises have been financed by the banking entities. 40% (6) Banco Continental granted greater facilities to microenterprises. 73.3% of the microenterprises were granted loans between 3,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 26.7% of the micro-enterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise). Keywords: Financing, MYPEs.

ÍNDICE

TÍTULO DE TESIS	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRAC	vii
INTRODUCCIÓN:.....	12
II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	17
2.1. Antecedentes	17
2.1.1. Antecedentes Internacionales	17
2.1.2. Antecedentes Nacional	23
2.1.3. Antecedente Regional.....	34
2.1.4. Antecedente Local	35
2.2. Marco Teórico.....	36
2.2.1. Teorías del financiamiento	36
2.2.2. Teorías de la capacitación	41
2.2.3. Teorías de la rentabilidad	44
2.2.4. Ley Mype.....	45
III. Metodología	47
3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis	47

3.1.1. Tipo de investigación	47
3.1.2. Nivel de investigación de las tesis	47
3.2. Diseño de la investigación	47
3.2.1. No experimental	48
3.2.2. Transversal	48
3.2.3. Retrospectivo	48
3.2.4. Descriptivo	48
3.3. Población y Muestra.....	49
3.3.1. La población	49
3.3.2. La muestra	49
3.4. Definición y operación de variables.....	49
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	55
3.5.1. Técnicas.....	55
3.5.2. Instrumentos	55
3.6. Plan de análisis.....	55
3.7. Matriz de Consistencia.....	55
3.8. Principios éticos	58
3.8.1. Principios éticos.....	58
3.8.2. Respeto por las personas.....	58
3.8.3. Beneficencia.....	59
3.8.4. Justicia	59

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	60
4.1. Resultados	60
4.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	96
4.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.....	97
4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.....	98
4.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.....	99
4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.....	100
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
5.1. CONCLUSIONES	101
5.2. RECOMENDACIONES	104
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	108
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	108
VII. ANEXOS	110
ARTICULO CIENTIFICO	112
DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO.....	138

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA.....	139
Cuestionario se aplicará a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	141
TABLA DE FIABILIDAD	145
PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH	147
Estadísticas de total de elemento	148

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

	Pág.
Tabla y Grafico N° 01:	60
Tabla y Grafico N° 02.....	61
Tabla y Grafico N° 03.....	62
Tabla y Grafico N° 04.....	63
Tabla y Grafico N° 05.....	64
Tabla y Grafico N° 06.....	65
Tabla y Grafico N° 07.....	66
Tabla y Grafico N° 08.....	67
Tabla y Grafico N° 09.....	68
Tabla y Grafico N° 10.....	69
Tabla y Grafico N° 11.....	70
Tabla y Grafico N° 12.....	71
Tabla y Grafico N° 13.....	72
Tabla y Grafico N° 14.....	73
Tabla y Grafico N° 15.....	74
Tabla y Grafico N° 16.....	75
Tabla y Grafico N° 17.....	76
Tabla y Grafico N° 18.....	77
Tabla y Grafico N° 19.....	78
Tabla y Grafico N° 20.....	79
Tabla y Grafico N° 21.....	80
Tabla y Grafico N° 22.....	81

Tabla y Grafico N° 23	82
Tabla y Grafico N° 24	83
Tabla y Grafico N° 25	84
Tabla y Grafico N° 26	85
Tabla y Grafico N° 27	86
Tabla y Grafico N° 28	87
Tabla y Grafico N° 29	88
Tabla y Grafico N° 30	89
Tabla y Grafico N° 31	90
Tabla y Grafico N° 32	91
Tabla y Grafico N° 33	92
Tabla y Grafico N° 34	93
Tabla y Grafico N° 35	94
Tabla y Grafico N° 36	95

INTRODUCCIÓN:

Las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades se organizan en algunos casos en empresas familiares, pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay. Siendo motor de desarrollo en muchos países del mundo.

Ortega (2013), en su tesis “Programa de capacitación sobre la técnica de ventas A.I.D.A para mejorar el proceso de ventas en una empresa comercializadora de vidrios y aluminios”, tuvo como objetivo general diseñar un curso de capacitación sobre la técnica A.I.D.A, para lo cual se aplicó la investigación descriptiva a una muestra de empleados de la empresa que componen un vendedor y el gerente general, el área de recepción está integrada por dos mujeres, y para el recojo de información se aplicó una encuesta a los mismos, obteniendo como resultado que el cierre de una venta se ha vuelto muy complicado para los vendedores de artículos que no sean de primera necesidad ya que no aplican técnicas de ventas al momento de estar interactuando con los clientes. Conclusión: En líneas generales se concluye que los últimos años la empresa vidrios y aluminios ha tenido bajas muy significativas en las ventas debido a la mala atención que tienen los vendedores con los clientes, en efecto a este problema se debe aplicar una técnica de ventas A.I.D.A y la mejor manera en que los empleados puedan aplicar esta técnica es mediante un curso de capacitación en la misma, para que los empleados del

departamento de ventas puedan llevar con mayor eficiencia su proceso de venta y contribuya a elevar su volumen de ventas.

Castillo (2011), en su tesis “Programa de un curso de capacitación en la técnica de ventas A.I.D.A a una empresa de productos y servicios a crédito”, tuvo como objetivo diseñar e implementar un programa de capacitación en la técnica 14 A.I.D.A. para que los empleados y el encargado del área mejoren la atención al cliente y logren aumentar sus ventas, para lo cual se aplicó la investigación descriptiva a una muestra de los empleados de la tienda Coppel S.A. de C.V. que está compuesto por ocho empleados así como por el gerente del área de ropa del departamento de ventas, para el recojo de información se aplicó una encuesta a los empleados y al gerente, obteniendo como resultado final que los empleados en el área de ropa, en la cual se detectaron algunas áreas de oportunidad, ya que carecen de técnicas y procesos de ventas que deben llevarse a cabo dentro de una empresa proveedora de productos y servicios a crédito. Conclusión: En líneas generales podemos concluir que actualmente la empresa Coppel ha tenido muy bajas sus ventas, debido a la mala atención que se les ha brindado a los clientes, para ello se debe aplicar una técnica de ventas llamada A.I.D.A donde los empleados deben de llevarla a cabo por medio de un curso de capacitación, donde definan qué es, para qué sirve, así como su importancia y beneficio.

Tubon (2011), en su tesis “El servicio al cliente y su incidencia en las ventas de la industria la Raíz del Jean del Cantón Pelileo”, tuvo como objetivo proponer un plan estratégico de servicio al cliente, mediante la utilización de técnicas adecuadas para incrementar el volumen de ventas en “La Industria la

Raíz”, el tipo de investigación fue exploratoria, descriptiva y correlacional, para llevar a cabo se tomó una muestra de 67 clientes a los cuales se le aplicó un cuestionario, obteniendo como resultado final que el 37.31% de las personas encuestadas consideran que el personal de ventas deben ser capacitados en aspectos de servicio al cliente, seguido por el 49.25% de los clientes 16 manifiestan que la atención es regular. Conclusión: En líneas generales se concluye que existe un porcentaje no considerable de clientes que manifiestan que el personal debe ser recibido con amabilidad, respeto e importancia, un gran porcentaje de clientes considera que la información que le brinda al cliente debería ser clara y precisa, el otro porcentaje que considera que el personal de ventas debe ser capacitado en cuanto a servicio al cliente y de esta forma puedan ofrecer sus productos de mejor manera y la mayor parte de los encuestados consideran que para mejorar el servicio al cliente si es necesario la aplicación de nuevas estrategias.

En el Perú, según Mathews (s.f), se dice que por lo general las Mypes representan el 98,3% del total de empresas existentes (94,4% micro y 3,9% pequeña). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las Mypes informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares, en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las Mypes además aportan, aproximadamente, el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal.

Agrega Mathews, que es preciso señalar que si nos centramos en el desarrollo exportador del país, de las 6.656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son Mypes. Sin embargo, si se considera el valor total exportado por el país (este año se estima en aproximadamente US\$ 27.800 millones), las Mypes solo representan el 3%.

Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

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

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

La siguiente investigación permitirá conocer si la capacitación en técnicas de venta, se está desarrollando en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, la cual conlleve a los vendedores cada vez vender mejor siguiendo una serie de pasos para que el cliente compre; atraer su atención, crear y retener su interés, despertar su deseo de comprar y llevarlo a la acción hablándoles como si ya te fueran a comprar. Así un proceso apropiado en técnicas de venta y que los clientes se sientan satisfechos por el producto o servicio que se les ofrece sin recurrir a reclamos ni quejas acerca de la atención brindada.

La investigación permitirá tomar conciencia a los propietarios y vendedores del rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, de tal manera que ellos puedan implantar mejoras referentes a técnicas de venta, para brindar buena atención al cliente, ya que de ello depende no sólo la supervivencia y rentabilidad de la empresa sino también la imagen que se refleja ante los clientes objetivos y potenciales.

Así mismo esta investigación servirá como referencia a los futuros investigadores que busquen profundizar más el tema de capacitación en técnicas de venta, puesto que los hallazgos se presentan en un contexto en que

las micro y pequeñas empresas son las protagonistas de la actual 12 economía del país, por lo tanto es importante la capacitación en técnicas de venta para seguir procedimientos al momento de realizar la venta.

Finalmente, este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

II. .MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Se dice que la capacitación es la técnica de venta que permite al vendedor tener conocimiento de las técnicas efectivas en venta para lo cual el vendedor necesita conocer su producto o servicio, la empresa, la marca que comercializa y lo más importante las necesidades del cliente. La mayoría de las micro y pequeñas empresas del rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, no capacitan a los vendedores en técnicas de venta, teniendo como efecto negativo en la disminución de las ventas, por lo que es importante capacitar al vendedor en técnicas de venta y que éste tenga conocimiento acerca de la atención al cliente, el trato cordial y amable, guiar al cliente durante la venta, las características, bondades, combinación de los colores, para que evento lo necesita, puesto que la mayoría de ellos ingresan al establecimiento sin tener idea que prenda comprar y consideran importante la opinión de los vendedores.

Seguidamente Ixchop (2014), en su investigación: *“Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Mazatenango”*. Tiene como propósito “Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango”; con un diseño de investigación descriptivo, y una población de 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección, aplicando boletas de opinión conteniendo preguntas abiertas y cerradas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos; concluyó que la mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango – Guatemala, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Según, Nicuesa (2014), nos dice que cuando un cliente se pruebe la ropa y pida opinión al vendedor es un buen momento para que el vendedor asesore al cliente de una forma objetiva en su compra, orientándole sobre aquellas prendas que de verdad le favorecen y aquellas que no le sientan bien.

Ante esto los vendedores pueden recibir formación sobre asesoramiento de imagen para poder orientar a los clientes sobre las prendas que de verdad les favorecen. Una persona apasionada de la moda y que es proactiva en la atención al cliente, cuenta con un gran potencial de éxito en el sector y conocer al cliente, recordar el nombre

de los clientes habituales, 5 conocer sus gustos de ropa, es un buen paso para generar una relación de confianza.

Según Sosa (2014). en su investigación: *“El Financiamiento de los Micronegocios en México”*. Tiene como propósito “Mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios”, con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando informes, documentos como instrumentos de recolección de datos, concluyó que de acuerdo a los resultados de la regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de créditos y la productividad de un micronegocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto; esto podría deberse a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una “buena idea” o una “buena oportunidad”. Muchas de estos pudieron haber sido creados para autoemplearse, (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Por su parte Rodríguez (2014), afirma que vender es un trabajo solitario, en el que no existe un solo vendedor que haya logrado 100 de 100, pero sí dependerá de su imagen, seguridad, conocimiento, y su estrategia para convencer al cliente potencial de que necesita su

producto, para lo cual antes de desarrollar estrategias de venta, los empleados deben recibir capacitación para dominar las objeciones de los clientes potenciales, donde los vendedores describan cada uno de los peros a los que se han enfrentado y encontrar respuestas para ellos.

Así mismo Ingram (2014), manifiesta que la parte de ventas y servicio al cliente dentro de tu plan de mercadeo debe detallar la manera en la cual los empleados interactúan con los clientes antes, durante y después de una venta. Una tienda pequeña puede tener uno o dos empleados en la tienda para que se encarguen de atender en persona a los clientes y encuentren la prenda ideal para ellos.

Por consiguiente Bustos (2013), en su investigación: “Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal Para el Desarrollo de Micro y Pequeñas y Medianas Empresas”. Tiene como propósito desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico, nacional y local en que se desenvuelven las MyPes (Micro, Medianas y Pequeñas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta en tanto en el sector público como en el privado para proveer el financiamiento; con un diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos, informes como instrumento de recolección de datos, concluyó que se debe desarrollar una investigación en a que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPyMes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas

empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser un punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de créditos.

Para Berardo (2013), en su investigación: “*Financiamiento de las PyMEs en el Mercado de Capitales*”. Tiene como propósito analizar la conveniencia o no de emitir una Obligación Negociable en el Mercado de Valores de Buenos Aires por parte de la Empresa Rizzi Distribuidores SA, la cual nunca utilizó el Mercado de Capitales para financiarse; con diseño de investigación descriptivo y documental, aplicando documentos e información contable como instrumento de recolección de datos concluyó que si la Empresa Rizzi Distribuciones buscaría captar dinero del mercado de capitales con el fin cumplir sus metas proyectadas de venta y mejorar su posición financiera de corto plazo en las condiciones pautadas en el presente trabajo lo haría con éxito.

Ábalos y Dávila (2013), realizaron la investigación titulada “Factores influyentes en la decisión de financiamiento en empresas no Financieras pertenecientes a economías emergentes”, Utilizó una Metodología de tipo descriptivo. Tomando una muestra poblacional de 92 empresas no financieras chilenas (695 observaciones) cotizadas en la Bolsa de Comercio de Santiago. Logrando llegar a las siguientes conclusiones: En primer lugar como las variables van adoptando distintas direcciones a la hora de empezar a interactuar. En ese sentido cuando las empresas experimentan una mayor separación entre los

derechos de voto y derechos de flujo de caja, tendrán una menor probabilidad de tener deuda pública. Sin embargo este resultado se revierte a la hora de interactuar las variables Fam, Sep y Busgroup, determinando que a mayor separación el efecto va a ser contrario, debido a que las condiciones que se presentan son distintas, pudiendo acceder a un mercado de capitales interno. También se encontró que la pertenencia por si sola de una empresa a un grupo familiar o de un Business Group tiene poca preponderancia a la hora de decidir si es que la empresa tendrá deuda pública, pero que al ver de manera cruzada que sucede con los cuartiles de separación, el efecto de pertenencia a alguno de estos dos grupos se vuelve bastante relevante. Se encontró que las familias tendían a ir a deuda pública con mayor frecuencia que los Business Groups, esto en línea con lo planteado en cuanto a que el segundo grupo tiene potencialmente al alcance un mercado de capitales interno, que representa una ventaja competitiva con respecto a las empresas que no pertenecen a uno. Otro argumento que juega a favor de que las empresas pertenecientes a Business Groups accedan al mercado de la deuda privada, viene determinada por la revelación de información que se da al mercado cuando se accede a la deuda pública, dejando en evidencia, si se accede a ella, información relevante para la competencia. Finalmente la calidad crediticia de la empresa juega un favor muy preponderante a la hora de emitir deuda pública, esto debido a que la clasificación misma ayuda a espantar la incertidumbre que pudiesen tener los acreedores

públicos, en cuanto a si recibirán los montos y pagos pactados, y al mismo tiempo no se encuentran vulnerables a un posible Default

Según Amadeo (2013), en su investigación: “*Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*”. Tiene como propósito determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; con un diseño de investigación transversal, exploratoria cualitativa aplicando cuestionarios, documentos, análisis situacional como instrumento de recolección de datos, concluyó que una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en los mercados externos.

2.1.2. Antecedentes Nacional

Seguidamente Morales (2016), en su investigación: “*Caracterización de la Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Textil Distrito de Tumbes, 2016*”. Tiene como propósito describir las características de la capacitación y rentabilidad de las MyPes del sector comercio rubro textil en el distrito de Tumbes, 2016; con un diseño de investigación descriptivo no experimental, y una población de 307 MyPes con una muestra de 34 MyPes del sector comercio de prendas de vestir

en el distrito de Tumbes, aplicando encuestas, documentos, informes como instrumentos de recolección de datos, concluyó que la gran mayoría de las MyPes del sector comercio rubro tienda de prendas de vestir del distrito de Tumbes tiene una falta de cultura para capacitarse y existe a la vez carencia de capacitación, es decir que no le toma interés o importancia por capacitarse; asimismo nos indica que tiene estrecha relación con respecto a la rentabilidad, dado que según el estudio los mismos propietarios de las MyPes confirman esta aceptación.

Según Mariños y Paredes (2016), en su investigación: “Los Créditos de la Caja Trujillo y su Influencia en el Desarrollo Empresarial de las MyPes de la Alameda del Calzado, Distrito de Trujillo, Año 2015”. Tiene como propósito determinar de qué manera los créditos otorgados por la Caja Trujillo influyen en el desarrollo empresarial de la MyPes de la Alameda del calzado, distrito de Trujillo, año 2015; con un diseño de investigación descriptivo y documental, y una población de 23 MyPes dedicadas a la confección y comercialización de calzado que recurren al financiamiento de la Caja Trujillo, aplicando documentos, informes como instrumentos de recolección de datos concluyó que los créditos otorgados por la Caja Trujillo han influenciado de manera positiva en el desarrollo empresarial de las MyPes de la Alameda de Calzado del distrito de Trujillo, permitiéndoles tener un mejor desenvolvimiento en el desarrollo de sus inversiones en capital de

trabajo, activos fijos, pago de deudas, mantenimiento y ampliación de local. Impulsándolos a una mejora tanto en producción como en ingresos, llevándolos a tener proyección y prestigio en el mercado para obtener mejor rentabilidad.

Según Córdova (2016), en su investigación: “Aplicación de Gestión Estratégica en la Toma de Decisiones para Mejorar el Rendimiento Económico y Financiero de las MyPes Comerciales de Tumbes”. Tiene como propósito Determinar como la aplicación de la gestión estratégica en la toma de decisiones, mejora el rendimiento económico y financiero de la micro y pequeñas empresas comerciales de Tumbes; con un diseño de investigación descriptivo y analítico, aplicando documentos, informe como instrumentos de recolección de datos concluyó que aplicando la gestión estratégica a través del uso de planes y presupuestos, ayudan a mejorar el rendimiento económico y financiero de las micro y pequeñas empresas comerciales de Tumbes, al igual que la formalización genera beneficios al emprendedor, dando acceso al mercado financiero, participación en procesos públicos para trabajar con el estado y la posibilidad de la asociación estratégica con otras empresas.

Según Gonzales (2014), en su tesis: “Gestión empresarial y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N° 28015 en el distrito de la victoria-Lima - año 2013”, llegaron al siguiente desenlace: La gran mayoría de las

empresas cuentan con un deficiente o inexistente planteamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero, un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la ley N° 28015 y la mayoría de las empresas no cuentan con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diferentes entidades financieras. 8

Ancajima (2013), realizó la investigación del tema titulado “caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio– rubro distribuidoras de ropa y calzado distrito de Chulucanas, periodo 2011”. La metodología de investigación utilizado en su investigación es de tipo cuantitativo y nivel descriptivo y utilizo una muestra poblacional de 05 MYPE de Distribución de ropa y de Calzado, la misma que se ha escogida en forma dirigida debido a que los gerentes y/o representantes legales de las MYPE en estudio no todos estaban dispuestos a proporcionar información, motivo por el cual no se ha determinado la muestra utilizando el maestro aleatorio simple. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: Sea Formal el camino de la responsabilidad social es cumplir con todas las regulaciones legales y el pago de impuestos.

En Resumen, incluir buenas prácticas sociales le abrirá mayores oportunidades comerciales y sociales a su negocio Respecto al financiamiento: Se debe empezar a realizar estudios de conexión entre financiamiento y la rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios especificativos para determinar las principales causas del reducido financiamiento que reciben las MYPE de Chulucanas. Respecto a la capacitación: Se pudo constatar que la capacitación de los Gerentes encuestados es regular, se deben programar eventos donde se capacite, informe y promueva las buenas prácticas entre sus empleados. Así mismo, se deberían empezar a Realizar estudios relacionados entre capacitación y rentabilidad empresarial. Se deberían realizar campañas para divulgar la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las MYPE para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Así mismo se debería a empezar a realizar estudios explicativos para determinar las causas del por qué las MYPE no capacitan a sus trabajadores. Respecto a la rentabilidad: Se deben hacer estudios mucho más profundos y completos para establecer la relación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad microempresaria; así como también determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las MYPE de la provincia de Chulucanas

Mientras tanto el Diario Gestión (2014), nos menciona que los empresarios peruanos deben potenciar sus capacidades de innovación y creatividad. Más del 80% de las micro y pequeñas

empresas peruanas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado como el que enfrenta el país, señala COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo). El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, el mundo paga más por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y la pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio

De igual forma, si un cliente visita la empresa de servicios o de información y es un lugar acogedor, limpio, organizado, luminoso, etc., seguramente estas pruebas físicas transmitirán una mayor confianza y tranquilidad al cliente.

Según el comercio (2016), nos manifiesta que el trabajador por lo general, no es entrenado en buenas prácticas de atención y trato al cliente; no se le capacita para desarrollar habilidades comerciales de comunicación efectiva, de persuasión, de negociación, y menos aún de fidelización. En resumen, solo se le capacita de forma técnica y referente a los productos o servicios que debe ofrecer.

Por su parte los vendedores deben interesarse por conocer a sus clientes e identificar sus necesidades y requerimientos a través

de la conversación directa en el primer contacto y aprovechar vender la imagen de la empresa y producto; luego de conocer las necesidades y motivaciones del cliente el vendedor debe exponer las ventajas que representa el producto que se le está ofreciendo y que está de acuerdo a sus necesidades, así mismo debe generar confianza del producto probando de que existe un beneficio para el cliente si lo adquiriera. Pero sin embargo los vendedores de las boutiques tienen falencias en identificar las necesidades y brindar buena atención al cliente, muchas veces no prestan atención e interés cuando el cliente ingresa al establecimiento y estos optan por retirarse sin comprar las prendas o consultar sobre ellas

La Republica (2013), en un reporte dio a conocer las necesidades del cliente es el primer paso para satisfacerlas. Por eso el vendedor debe estar bien informado de las necesidades de sus clientes.

Muchos vendedores comienzan su entrevista de venta sumergiendo al cliente en una marea de palabras, que consideran argumentos. La preocupación permanente del vendedor en la fase preliminar de la venta debe ser conocer y descubrir las necesidades del cliente y sus razones para comprar.

Hidalgo, J (2012), en su tesis “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra venta prendas de vestir del distrito de Tacna periodo 2011-2012”, utilizo

la metodología con un tipo de investigación descriptiva, con una muestra poblacional de 15 MYPE , dedicadas al sector comercio. Llego a la siguiente conclusión: Respecto de los empresarios Del 100% (15) de los representantes legales de la MYPE encuestadas, se encontró que el 93% (14) son adultos, un 7% (1) de jóvenes el 33% (5) son de sexo masculino, el 67% (10) de sexo femenino, el 13% (2) tienen instrucción primaria completa, el 60% (9) instrucción secundaria completa, el 20% (3) instrucción superior completa y el 7% (1) instrucción superior no universitaria completa. El 53% (8) son solteros, el 40% (6) casados y un 7% (1) convivientes. Un 27% (4) tienen una profesión y un 73% (11) son artesanos. Respecto a las características de las MYPE S Las principales características de las MYPE S del ámbito de estudios son: el 13% (2) se dedica al negocio un año y el 87% (13) lo hacen más de 3 años. El 100% (15) son formales y contribuyen pagando sus impuestos, un 7% (1) tienen un trabajador permanente, un 7% (1) dos trabajadores permanentes, un 7% (1) 3 trabajadores permanentes, el 79% (12) no tienen trabajadores. El 60% (9) no tienen trabajadores eventuales, el 40% (6) tienen trabajadores eventuales. El 100% (15) de las MYPE S encuestadas se formaron para obtener ganancias. Respecto del financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus MYPE S tienen las siguientes características: El 33% (5) lo financia con fondos propios y un 67% (10) con financiamiento de terceros. Un 40% (6) obtuvo créditos de

entidades bancarias, un 20% (3) lo obtuvo de entidades no bancarias, un 7% (1) lo obtuvo de usureros y un 33% (5) no recibió financiamiento. El 40% (6) lo obtuvo del Banco de Crédito del Perú, el 60% (9) no lo recibió del sistema financiero. El 40% (6) manifestó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito, mientras que un 7% (1) manifestó que las entidades no bancarias, un 7% (1) dijo que los usureros, un 13% (2) no lo precisa, y un 33% (5) no lo recibió. En el año 2011 de las MYPE S encuestadas que solicitaron crédito, un 33% (5) no recibió, 60% (9) lo hizo solo una vez, mientras que un 7% (1) lo solicito dos veces. El 33% (5) no precisa que entidad financiera, un 40% (6) lo hizo al Banco 46 Crédito del Perú, un 13% (2) lo hizo al Scotia Bank, un 7% (1) a la Caja Municipal, y finalmente un 7% (1) lo hizo a Usureros. En el año 2011 de los que solicitaron crédito en un 33% (5) no precisa, un 67% (10) fue a corto plazo. En el año 2011 en lo referente a la tasa de interés en un 93% (14) no precisan porque no hay mayor comprensión en cálculos y un 7% (1) precisa que pudo ser entre 2.1 y 4% de interés mensual. En el año 2011 el 67% (10) responde que si fueron los montos que ellos solicitaron, y un 33% (5) no precisan. En el año 2012 un 40% (6) no solicitaron crédito, el 53% (8) de los encuestados solicito crédito una vez, mientras que un 7% (1) lo solicito tres veces. En el año 2012 un 40% (6) no precisa a que entidad financiera solicito crédito, un 40% (6) lo solicito al Banco de Crédito del Perú, el 7% (1) al Scotia Bank, un 7% (1) a la Caja Municipal, y un 6% (1) a usureros. En el

año 2012 el crédito solicitado fue en un 60% (9) a corto plazo, y un 40% (6) no precisa. En el año 2012 el 100% (15) no precisa a que tasa de interés. En el año 2012 los créditos solicitados fueron por los montos solicitados el 60% (9) afirmo que si, un 40% (6) no precisa. En el año 2012 el monto solicitado fue de S/.1,001.00 á S/.5,000.00 respondió un 60%.(9), y un 40% (6) no precisa. El crédito solicitado fue invertido en capital de trabajo respondió el 60% (9) y no precisa un 40% (6). Respecto de la capacitación Los empresarios de las MYPE S encuestadas manifestaron que recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero Un 7% (1), recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, un 27% (4) no precisa y un 66% (10) manifestó que no lo recibió. En lo referente a cuantos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años, el 7% (1) lo tuvo una vez, un 93% (14) no recibió ningún curso. En el tipo de curso que participaron fue el de Inversión al crédito financiero en un 7% (1) y un 93% (14) no recibió. Respecto al personal de la empresa un 20% (3) no precisan si han recibido algún curso de capacitación, y un 80% (12) afirman que no. En lo referente a cuantos cursos de capacitación recibiste el 27% (4) no precisa y un 73% (11) afirmaron que no recibieron cursos de capacitación. Respecto al año en que recibió capacitación un 7% (1) lo recibió en el año 2011, y un 93% (14) no precisa. Un 73% (11) no precisa si la capacitación como empresario es una inversión, un 20% (3) dijo que si es una inversión y un 7% (1) dijo que no es una inversión. Un 14% (14) no precisa si la

capacitación como empresario es relevante para su empresa, y un 7% (1) considera que no es relevante para su empresa. Un 100% (15) no precisan en que temas se capacitaron sus trabajadores. En cuanto a rentabilidad un 60% (9) cree el crédito otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, un 33% (5) no precisan y 7% (1) dijo que no. Un 20% (3) cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que un 80% (12) no precisa. En los dos últimos años cree que su rentabilidad a mejorado un 67% (10) manifestó que si ha mejorado su rentabilidad, un 20% (3) dice que no y un 13% (2) no precisa si ha mejorado su rentabilidad.

Barrios, Y. (2012), nos explica en una investigación sobre la capacitación manifiesta que una capacitación se diseñan programas para transmitir la información relacionada a las actividades de cada organización. Mediante el contenido de éstos, los colaboradores tienen la oportunidad aprender cosas nuevas, actualizar sus conocimientos, relacionarse con otras personas, es otras palabras, satisfacen sus propias necesidades, mediante técnicas y métodos nuevos que ayudan aumentar sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez a las organizaciones alcanzar sus metas. En muchas organizaciones consideran a la capacitación como un gasto innecesario, sin darse cuenta que se puede ofrecer resultados positivos y un aumento en la productividad y calidad en el trabajo; es decir, es una inversión que trae beneficios al colaborador y a la organización.

2.1.3. Antecedente Regional

De igual manera Vásquez Pacheco (2016), considero como objetivo general describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011. Este trabajo de metaanálisis ha tomado como data a 194 mypes consideradas en 19 trabajos de investigación realizados por 19 estudiantes de la carrera profesional de Contabilidad del Centro Uladech-Católica de Pucallpa en el I Taller de Investigación, llevado a cabo el año 2011. Se encontraron los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las mypes. En promedio, el 93 % de los dueños de las mypes de la data son adultos, el 66 % son de sexo masculino y el 31 % tiene secundaria completa.

Asimismo, en cuanto a las características de las mypes de la data, el 80 % tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 84 % son formales.

Respecto al financiamiento. En promedio, el 59 % de las mypes de la data financió su actividad económica con préstamos financieros de terceros; el 61 % de los que solicitaron créditos de terceros lo hizo del sistema bancario, y el 59 % de dichos créditos, lo invirtieron como capital de trabajo.

Respecto a la capacitación. En promedio, el 53 % de las mypes de la data no recibió capacitación antes del otorgamiento

de los préstamos y el 44 % de los trabajadores de dichas mypes no recibió ningún curso de capacitación.

Respecto a la rentabilidad: En promedio, el 73 % de las mypes de la data comentó que la rentabilidad de las empresas mejoró en los dos últimos años. Finalmente, poco más de la mitad (59 %) de las mypes de la data financió sus actividades productivas y de comercio con recursos financieros de terceros. Dichos créditos provinieron del sistema bancario en su mayoría, y lo invirtieron como capital de trabajo.

2.1.4. Antecedente Local

Vásquez Pacheco (2016), también considera que la ciudad de Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; 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; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali. En Pucallpa existen muchas

micro- y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de mypes existentes en el país. De estas mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

Así mismo, se desconoce si los gerentes o dueños de las mype reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las mype capacitan o no a su personal (trabajadores).

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Teorías del financiamiento

Según Guevara (2016), nos hace referencia que el conjunto de recursos monetarios financieros 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. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones 25 derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a

plazo. Al realizar un negocio de comercio de prendas de vestir o cualquier otro tipo de negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, generar utilidades. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior, en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas. En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. 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.

Para Medina (2008), a menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer

tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Para Medina, las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones microfinancieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso

que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra <<crédito>> proviene de la voz latina creditum (<<confianza>>), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama <<deudor>>.

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cual es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A lo largo de la investigación Medina, realizó un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga

financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

Coquis (s.f), 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 de la Unión Europea que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las Mypes en el acceso al crédito.

No obstante, Coquis resalta 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 la MYPE y a la Mediana Empresa en el circuito financiero. Sin embargo, para contar con una visión de los problemas de acceso a fuentes de financiamiento de la MYPE peruana, es menester mencionar algunas barreras adicionales a las antes citadas. En efecto, existen varios factores que limitan el acceso al financiamiento, sin dejar de mencionar que cuando la economía es inestable, los problemas de financiamiento y las incidencias desfavorables se acrecientan significativamente.

Es en este momento que Coquis valora más los sistemas de garantía, no obstante que tiene una justificada, acertada y

permanente presencia por la necesidad imperiosa de corregir una falla de mercado motivada por la aplicación de normas legales al ponderarse la garantía que resulta ser discriminatoria con relación a quienes no poseen adecuadas garantías reales para ofrecer a la banca tradicional.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Maynas (2011), “La capacitación a las Mypes es una de nuestras prioridades ya que entendemos que la eficiencia en la gestión pasa por tener personal profesionalizado”. El cual nos muestra que el objetivo es crear un sistema de entrenamiento y/o asesoramiento a través de plataformas virtuales, mediante cursos personalizados y adaptados a la realidad de cada empresa, para complementar el desarrollo educativo de su organización o el suyo propio, desarrollando aspectos no cubiertos en la educación formal.

También Maynas, nos hace referencia que el mercado Mypes, proporciona la capacitación, la información y el lenguaje común que le ayudara a encontrar las respuestas junto al equipo de su empresa. Es fundamental para el éxito, que la capacitación se haga parte de la cultura de su negocio. La capacitación dentro de la empresa es un valor inmediato, dándole una mayor relevancia a la calidad del servicio y/o productos que su empresa brinda.

A continuación, Maynas muestra que la capacitación en el trabajo no puede escapar al concepto de la educación continua, que pueda significar un verdadero proceso de aprendizaje y un cambio de actitudes del individuo, en beneficio de una mayor y mejor

capacidad de conocimiento, ya que quien aprende es un agente que genera su propia información, para ratificar o rectificar sus acciones, sus hábitos y comprender en forma más real su ubicación en el contexto social en el que se encuentra inmerso. La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. Desde otro punto de vista, Maynas manifestó que la globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las Mypes, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar. La investigación científica debe ser un proceso circular y no lineal, de interdependencia entre los diferentes aspectos constitutivos del método científico, dándole una dimensión dinámica e interactiva al proceso de investigación, concibiéndolo como un sistema activo, es decir como un ente vivo, cambiante e interactuante.

Del mismo modo y haciendo una comparación referencial, Maynas describió que la administración en su conceptualización general, es un sistema activo, o por decirlo de forma más atrevida, es un proceso vivo, en constante movimiento que debe obligar a la empresa a valorar la importancia de la capacitación, y más concretamente para el interés particular de este trabajo, la

capacitación del personal de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

Es por ello que, Maynas sintetiza que hoy por hoy se requiere de personas mejor capacitadas (administradores), para enfrentar los cambios que demandan las organizaciones, cambios con un enfoque de desarrollo integral (administrativo), considerando que los modelos tradicionales y actuales de la administración, se encuentran en una etapa crítica, al no resolver los problemas y cubrir o satisfacer las necesidades que demanda la sociedad actual, entendiéndola a ésta también como una organización.

Hinojosa (2007), puso hincapié a la referencia de Alvin Toffler que manifiesta en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

Según Hinojosa la capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones

gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo, hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios.

En pleno siglo XXI existen empresarios o empresas en las que no se le da importancia a la capacitación, en favor de una mejor y más productiva administración, pero como se mencionó anteriormente, el personal de cualquier organización se puede convertir en su recurso más valioso, motivo por el cual en esta era actual, denominada era del conocimiento, se requiere de personas altamente calificadas, atentos a descubrir y poner en práctica nuevas y mejores formas de administrar las empresas, para prevenir no solo su propia supervivencia, sino que además permita promover el desarrollo social integral de las organizaciones.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Según Serra (2015), es indispensable que debe conocer para el buen manejo de sus finanzas personales, como por ejemplo, la rentabilidad, el riesgo y la relación entre ambas.

La **rentabilidad** es el beneficio que genera una inversión. Así, existen por ejemplo cuentas de ahorro que le garantizan una **rentabilidad**, como también hay instrumentos de inversión como los fondos mutuos o las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, que suelen tener mejores resultados en el largo plazo, pero su magnitud es incierta.

En tanto, el riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento. Si la probabilidad de un evento perjudicial es alta, el riesgo es alto.

Y la relación entre **rentabilidad** y riesgo es que la primera se logra solo asumiendo mayor riesgo. Pongamos unos ejemplos. Si usted tiene S/.500 y decide asumir muy poco riesgo, puede poner ese dinero en un banco que le ofrecerá 1% o 2% al año, es decir, su **rentabilidad** luego de 12 meses será de 1% o 2%. Pero también puede poner esos S/.500 en la ruleta y ganar 100% en un instante, pero el riesgo de perder ese dinero es alto.

Lo que debe hacer es encontrar un nivel ideal entre el riesgo que desea asumir y la **rentabilidad** que busca. Recuerde que nunca encontrará un instrumento de alta **rentabilidad** y bajo riesgo, y tampoco uno de baja **rentabilidad** y alto riesgo.

2.2.4. Ley Mype

Aquellos contribuyentes cuyas rentas anuales netas no superen las 1700 UIT podrán acogerse al Régimen Mype Tributario creado por el Decreto Legislativo N° 1269. Conoce aquí los detalles de esta nueva norma.

Desde el 1 de enero de 2017, las empresas establecidas en el país que facturen hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) dentro del ejercicio gravable se acogerán a un nuevo régimen de pago del Impuesto a la Renta (IR). Así, a aquellas medianas y pequeñas empresas cuya renta neta anual sea de hasta 15 UIT les corresponderá un pago del 10% de IR, mientras que las que superen

las 15 UIT de facturación se sujetarán a una tasa de 29,50%.

Así lo dispone el Decreto Legislativo N° 1269, que crea el Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta. La norma publicada el martes 20 de diciembre en el diario oficial El Peruano establece, además, que a los contribuyentes con ingresos anuales menores de 300 UIT les corresponderán aplicar el 1% a los ingresos netos mensuales. La suspensión de estos pagos a cuenta, que tienen carácter de declaración jurada, deberá ajustarse al reglamento del decreto.

El acogimiento al Régimen Mype Tributario (RMT) será realizado solo con ocasión de la declaración jurada del mes en el que se iniciaron las actividades de la empresa. Los sujetos que podrán afiliarse a este régimen son los contribuyentes con actividades iniciadas durante el ejercicio gravable y que no se hayan acogido al Régimen Especial o al Nuevo RUS o que sobre los que el Régimen General no tenga efectos. Cabe destacar que toda sujeción al RMT supondrá la aplicación de presunciones establecidas por el Código Tributario y la Ley del Impuesto a la Renta. A su vez, quienes se sujeten a este beneficio estarán obligados a utilizar Registros de Ventas y de Compras y Libro Diario Simplificado.

Asimismo, aquellos contribuyentes que se encuentren ya acogidos a los otros regímenes cambiarán al RMT mediante declaración jurada y siempre que cumplan los requisitos referidos anteriormente, es decir, reduzcan su facturación anual a menos de

1700 UIT. De otro lado, los contribuyentes cuya renta neta anual supere dicha cantidad estarán obligados a ingresar al Régimen General.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo (se midió las variables). La investigación de tipo cuantitativa pretende decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

3.1.2. Nivel de investigación de las tesis

El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

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

3.2. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal- retrospectivo-descriptivo. Del tipo:

M —————> O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas

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

3.2.1. No experimental

La investigación es no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

3.2.2. Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

3.2.3. Retrospectivo

Fue retrospectiva, porque se indago sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.2.4. Descriptivo

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

3.3. Población y Muestra

3.3.1. La población

El universo estuvo conformado por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

3.3.2. La muestra

La muestra estuvo conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

3.4. Definición y operación de variables

Variable Complementari	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	--	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificare monto

Manantay, 2018” (variable principal)	prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificare monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificarla tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar

		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018” En la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No
--	--	--	----------------------

Fuente: Elaboración propia

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnicas

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

3.5.2. Instrumentos

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurada por 36 preguntas.

3.6. Plan de análisis

Para el análisis de datos recolectado en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos, se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.			
		ESPECÍFICOS							Micro y pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.									
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Financiamiento	Ley micro y pequeñas empresas N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS		
				Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras						
				Interés	Tasa de interés						
				Monto	Monto del crédito						
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Capacitación	Plazos	Plazo del crédito	TÉCNICA	Encuesta				
				Inversión	Inversión del crédito						
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Capacitación	Personal	Permanente Eventual						
Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación										
Describir las principales características											

	de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.		Capacitación	Mejora rentabilidad			
			Tipos	Económica Financiera			

3.8. Principios éticos

3.8.1. 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.

3.8.2. Respeto por las personas

Se basa en poder 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.

3.8.3. 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.

3.8.4. Justicia

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

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

TABLA N° 01

La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Edad de los representantes legales de las MYPES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
26 – 60 (Adulto)	10	66,7	66,7	66,7
18 – 25 (Joven)	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

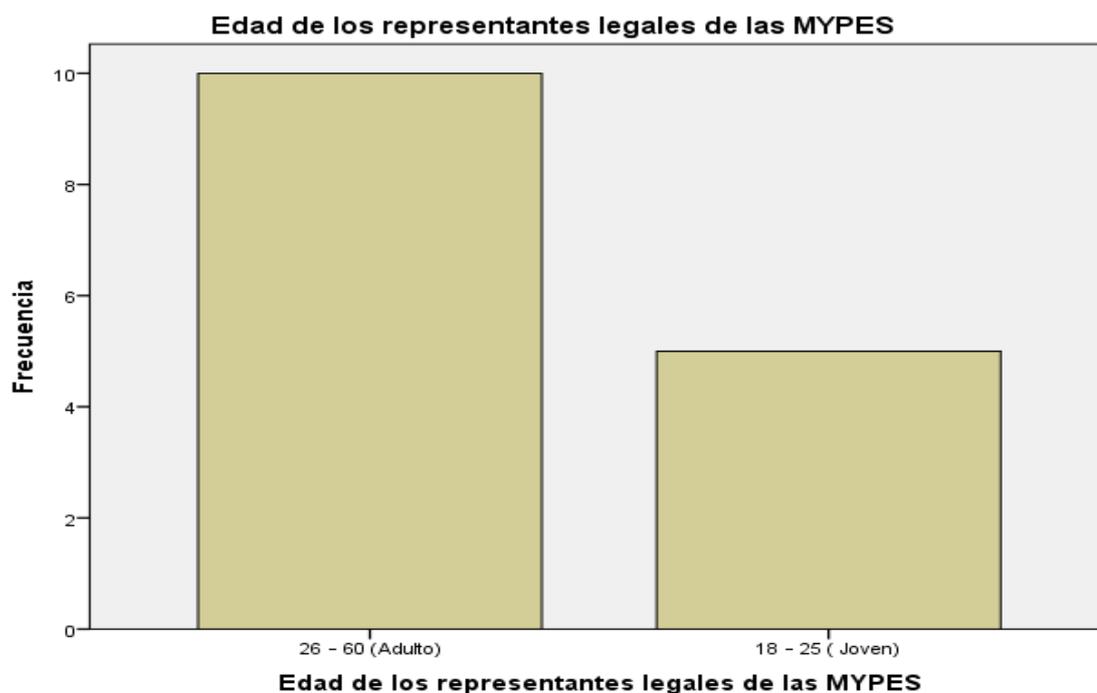


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Sexo				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	11	73,3	73,3	73,3
Femenino	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

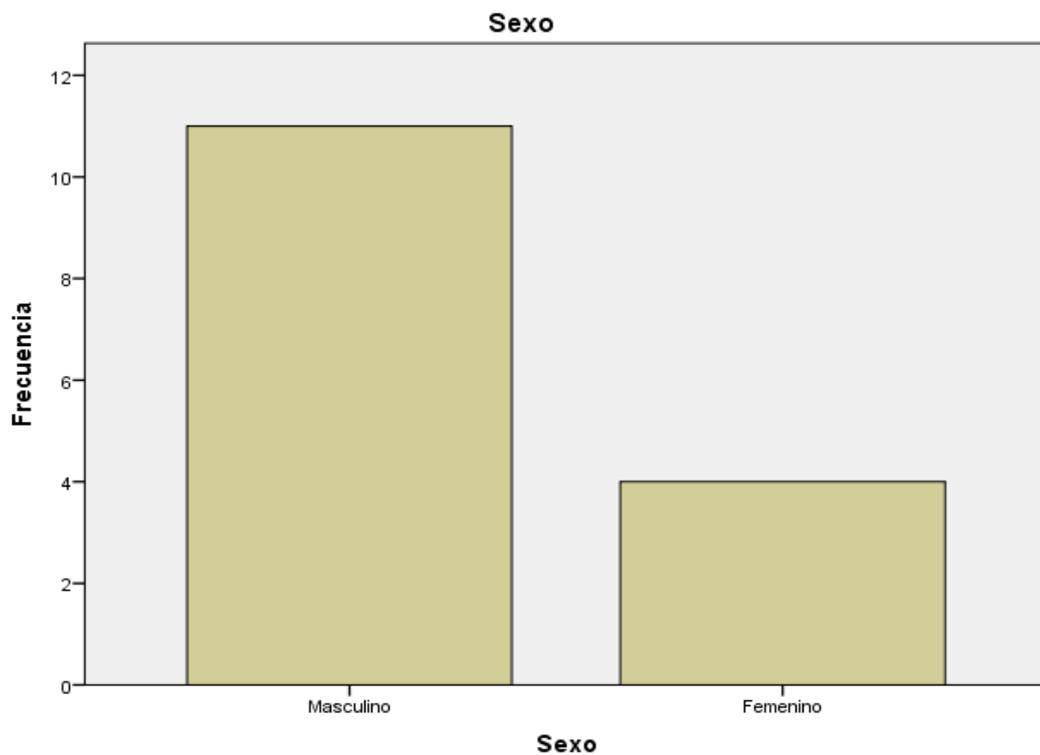


Figura 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018

TABLA N° 03

Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Secundaria completa	11	73,3	73,3	73,3
Superior no universitario completa	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018

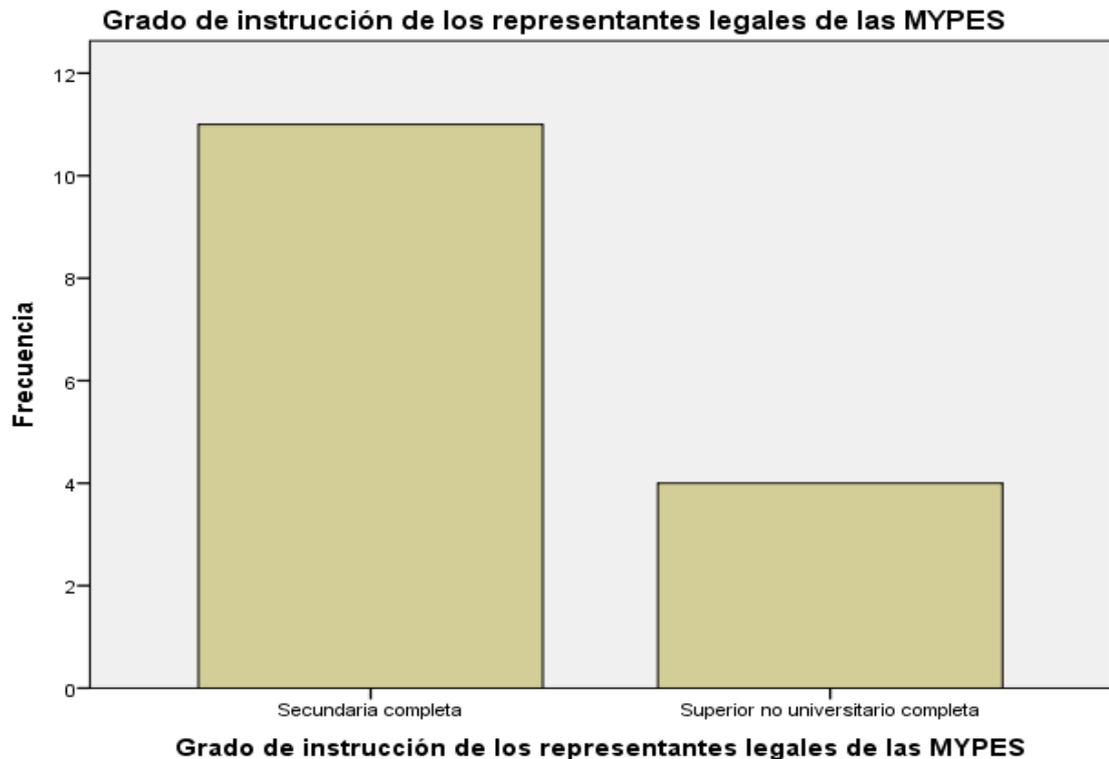


Figura 3. Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Estado civil de los representantes legales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	9	60,0	60,0	60,0
Casado	3	20,0	20,0	80,0
Conviviente	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018

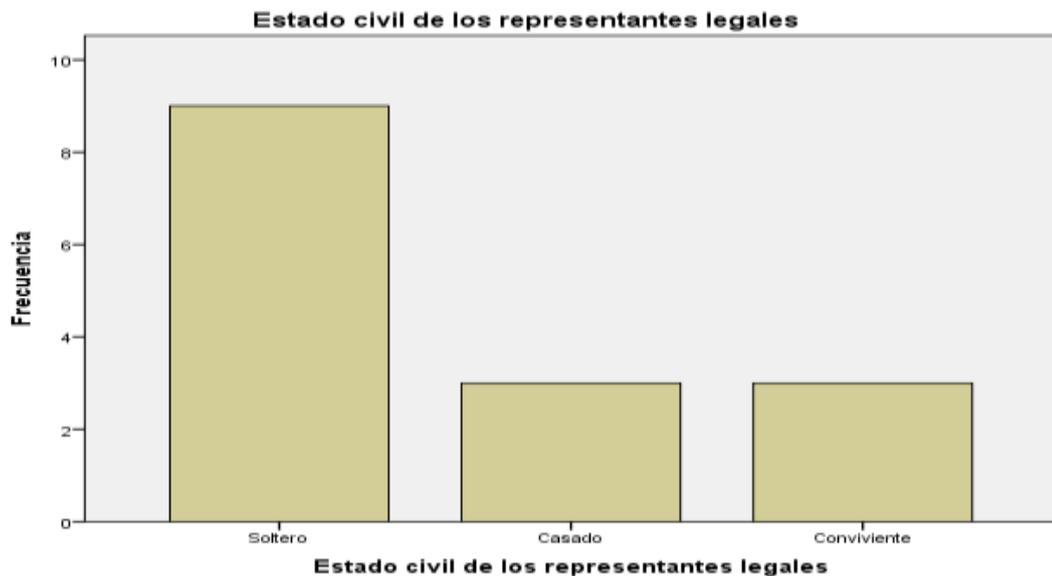


Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Profesión de los representantes legales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Contador	2	13,3	13,3	13,3
Administrador	8	53,3	53,3	66,7
Otros	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

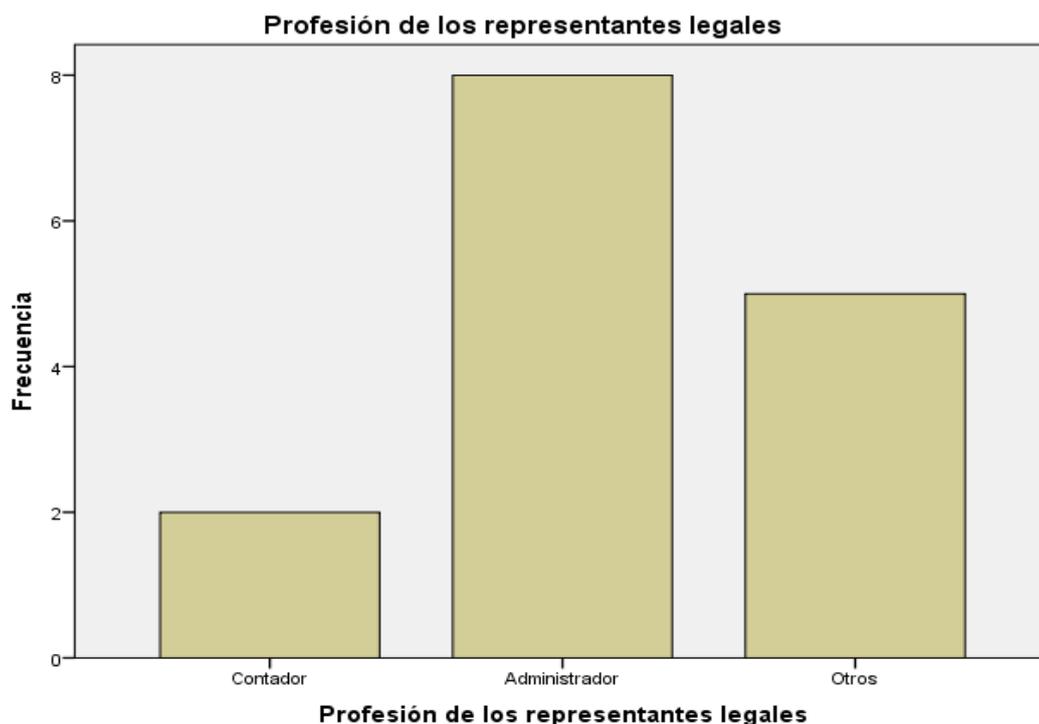


Figura 5. Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 06

Ocupación de los Representantes Legales

ocupación de los representantes legales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Comerciante	15	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

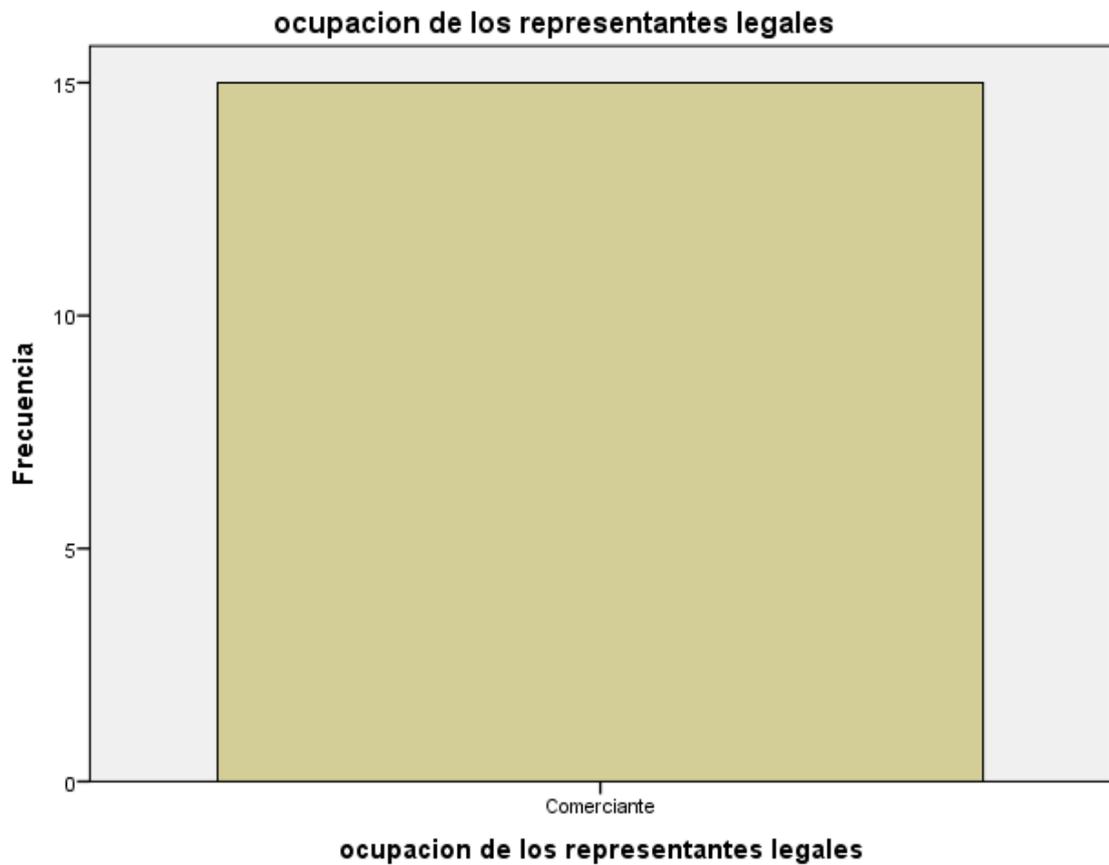


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 07

¿Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018??

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
03 años a 5 años	7	46,7	46,7	46,7
05 años a 7 años	1	6,7	6,7	53,3
Más de 07 años	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

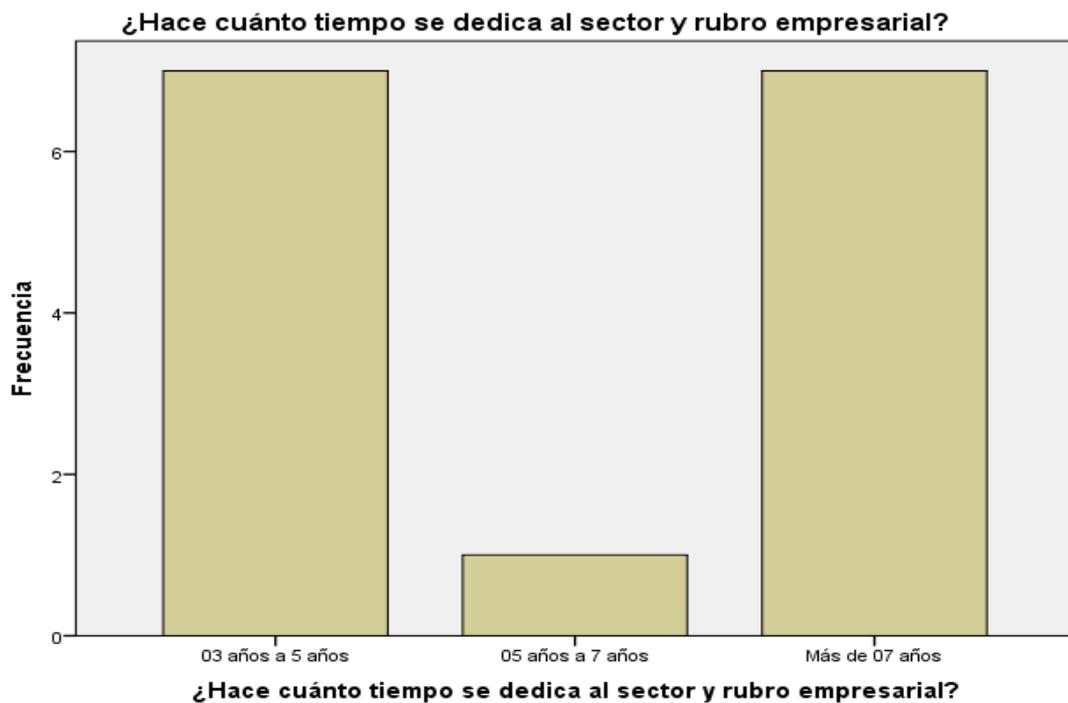


Figura 7. Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 08

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Formalidad de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Formal	12	80,0	80,0	80,0
Informal	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

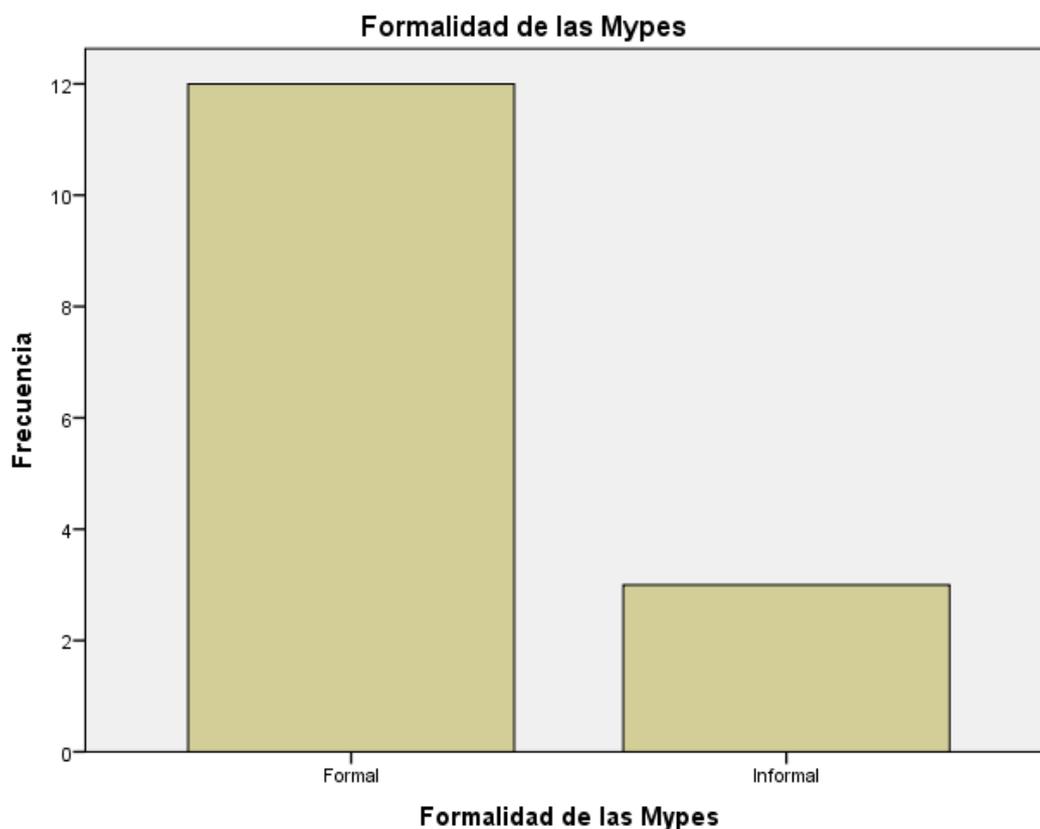


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 09

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 Trabajador	4	26,7	36,4	36,4
	2 Trabajadores	6	40,0	54,5	90,9
	3 Trabajadores	1	6,7	9,1	100,0
	Total	11	73,3	100,0	
Perdido	Sistemas	4	26,7		
Total		15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

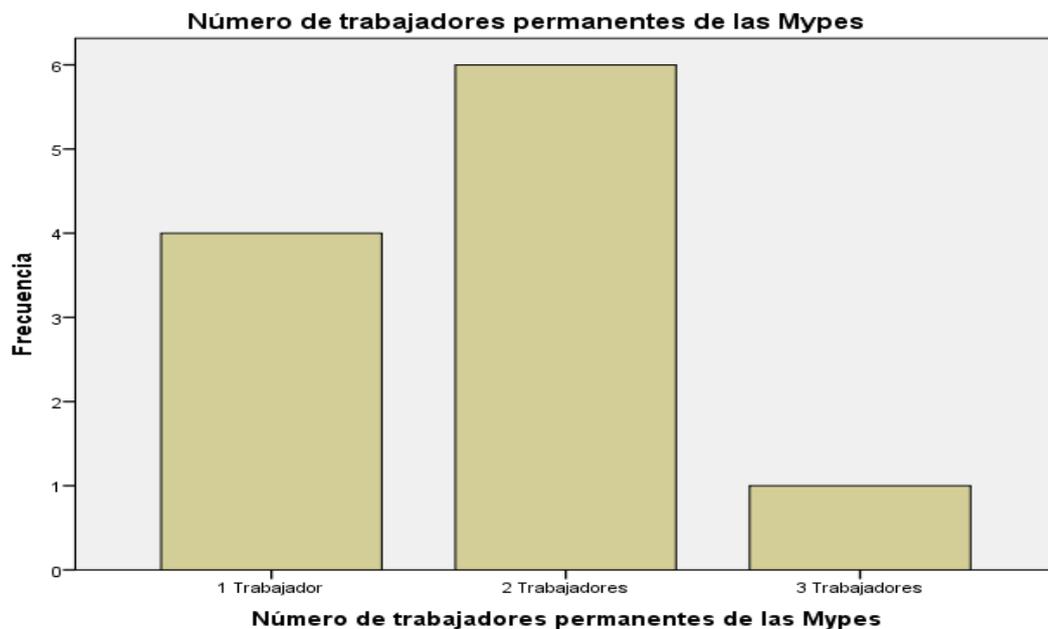


Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 Trabajadores	9	60,0	100,0	100,0
Perdidos	Sistemas	6	40,0		
Total		15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.



Figura 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 11

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Motivos de formación de las Mypes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Obtención de ganancias	12	80,0	80,0	80,0
do Subsistencia	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

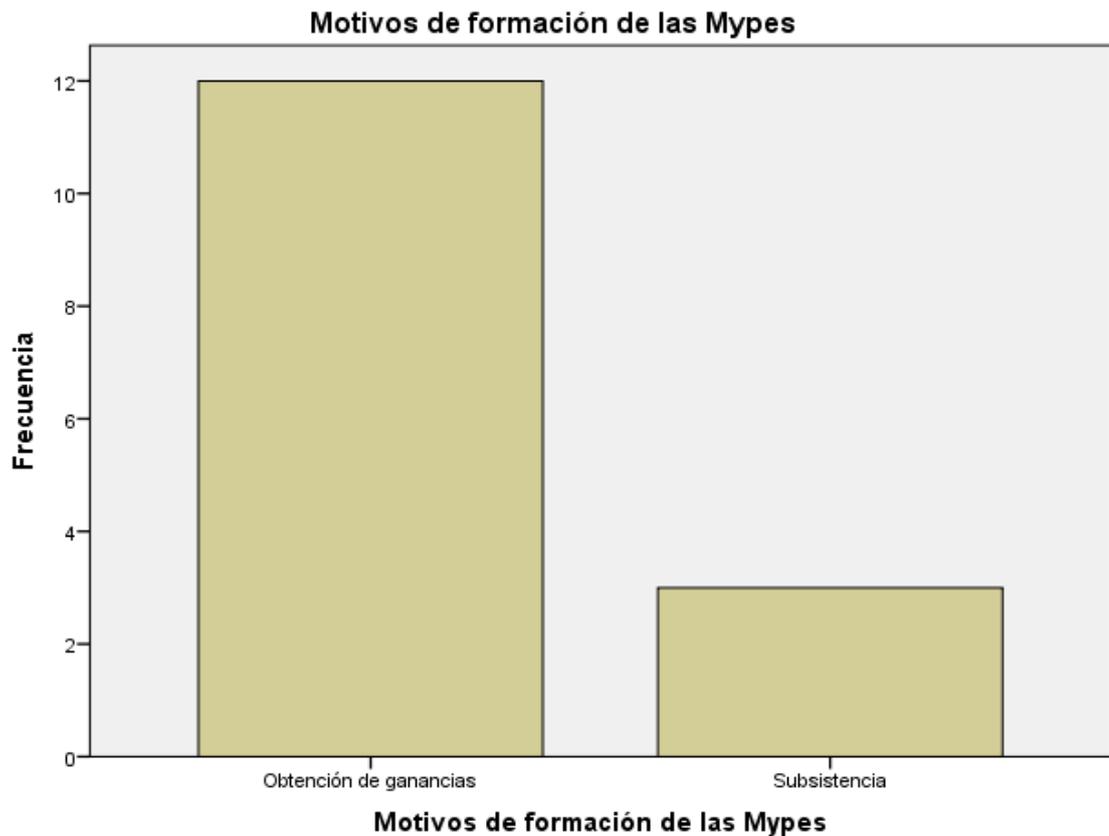


Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 12

Cómo financian su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

¿Cómo financia su actividad productiva?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V Financiamiento propio	6	40,0	40,0	40,0
ál Financiamiento de terceros	7	46,7	46,7	86,7
id Otros	2	13,3	13,3	100,0
o Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

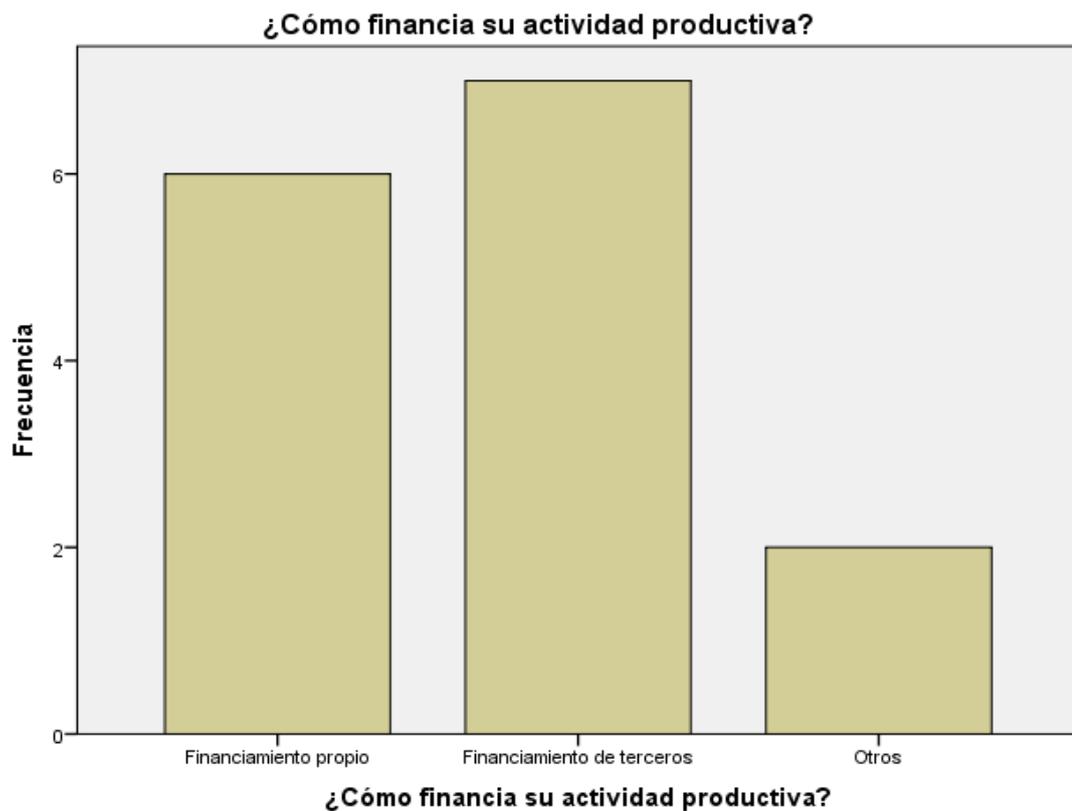


Figura 12. Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 13

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál Continental	6	40,0	40,0	40,0
ido Banco de Crédito	5	33,3	33,3	73,3
Scotiabank	2	13,3	13,3	86,7
Otros	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

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

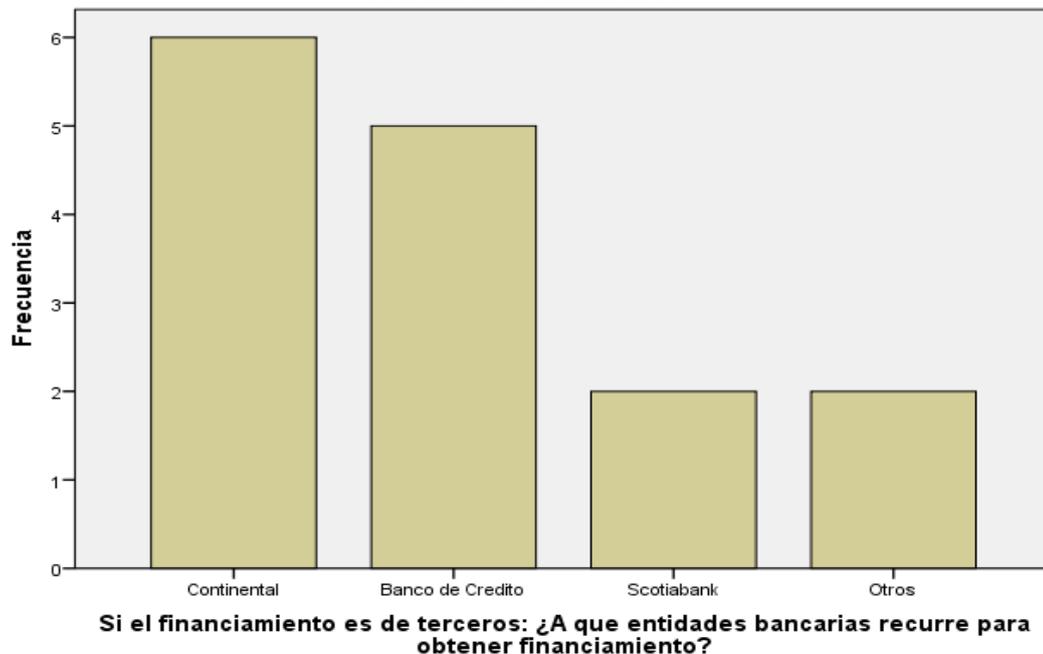


Figura 13. Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades recurriste para obtener los créditos?

TABLA N° 14

¿Qué tasa de interés paga mensual?

Que tasa de interés paga mensual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál 1.50%	10	66,7	66,7	66,7
ido 2.55%	2	13,3	13,3	80,0
3.00%	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

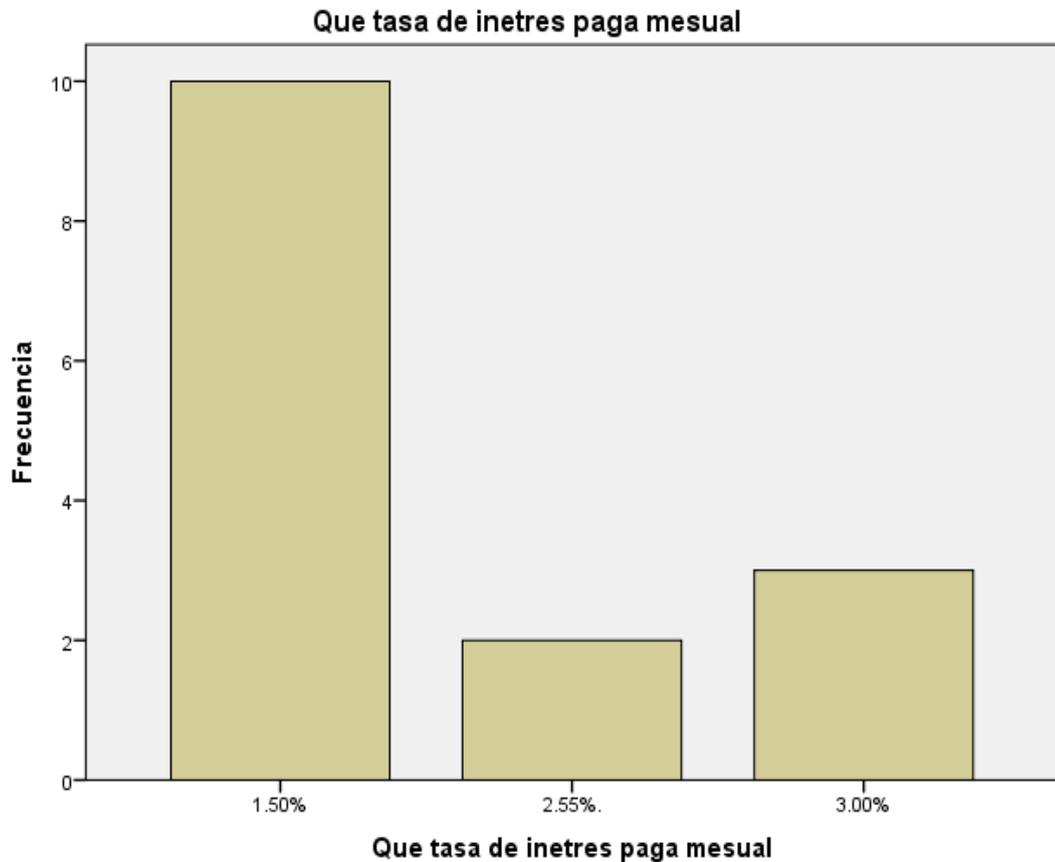


Gráfico 14. Qué porcentaje de intereses pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 15

Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál Caja Huancayo	6	40,0	40,0	40,0
ido Caja Piura	5	33,3	33,3	73,3
Caja Maynas	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Si el financiamiento es de terceros: ¿A que entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?

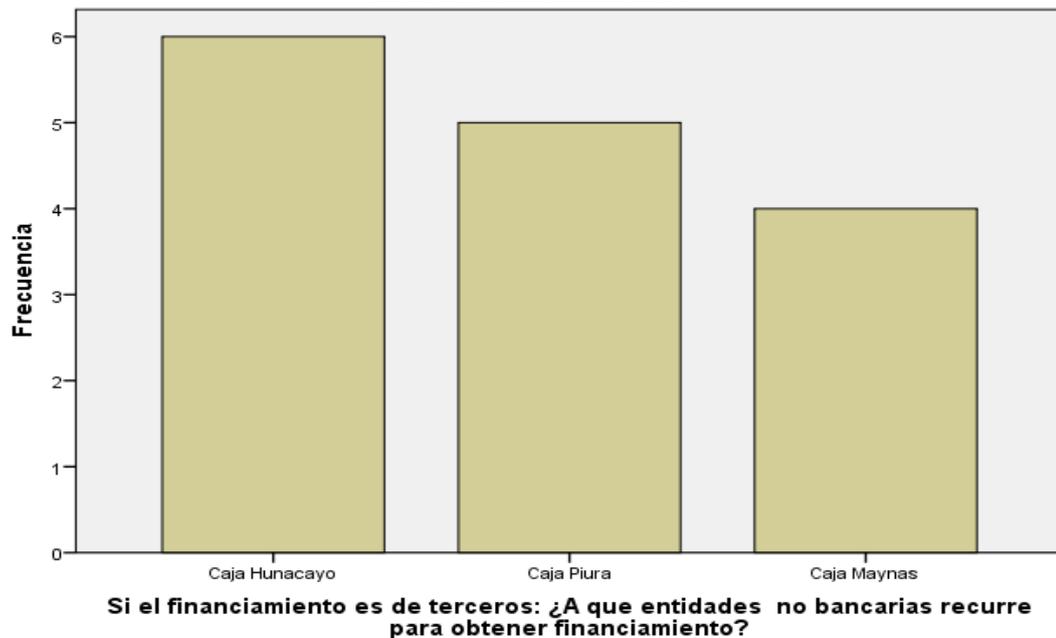


Gráfico 15. A que entidades no bancarias recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 16

¿Qué tasa de interés paga mensual?

Que tasa de interés paga mensual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál 2.25%	8	53,3	53,3	53,3
ido 3.50%	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

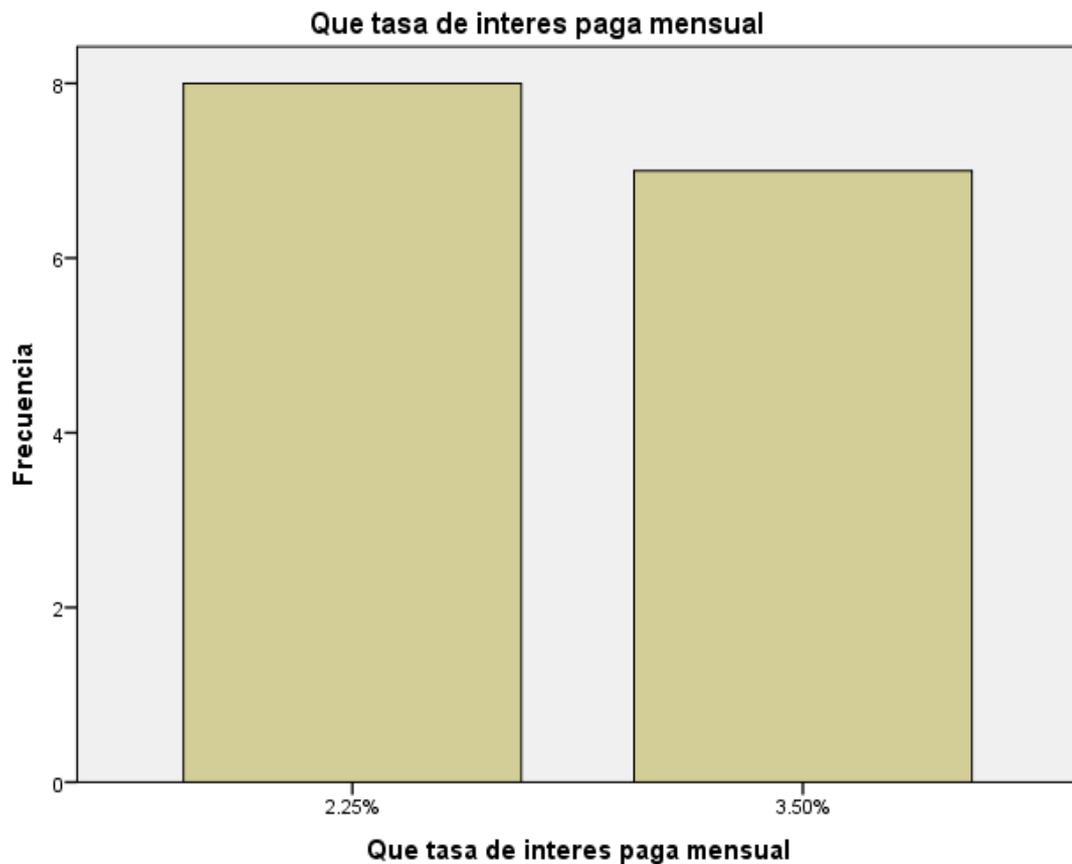


Gráfico 16. Qué porcentaje de intereses pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 17

Prestamistas o usureros

Si el financiamiento es de terceros: ¿Prestamistas o Usureros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	9	60,0	60,0	60,0
No	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

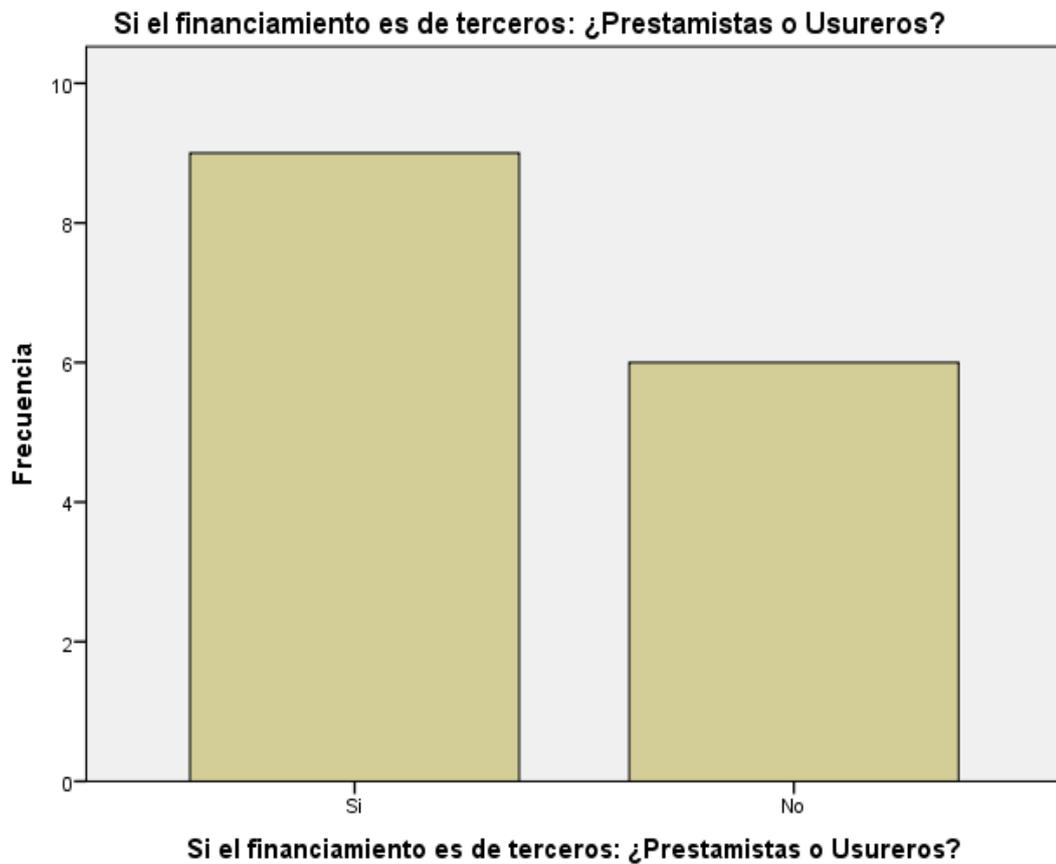


Gráfico 17. Qué porcentaje de intereses pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 18

¿Qué tasa de interés paga mensual?

Que tasa de interés paga mensual

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál 15%	8	53,3	53,3	53,3
ido 20%	7	46,7	46,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

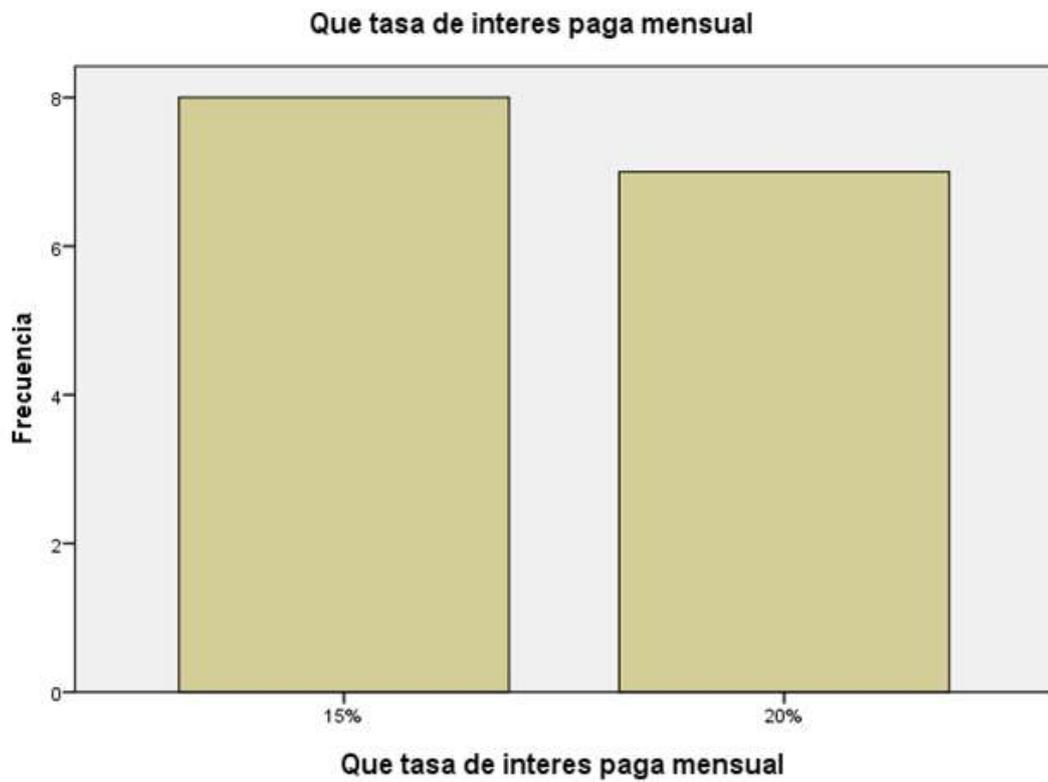


Gráfico 18. Qué porcentaje de intereses pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 19

Financiamiento de terceros: Otros especificar

Financiamiento de terceros: otros especificar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál Familiares	11	73,3	73,3	73,3
ido Amigos	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

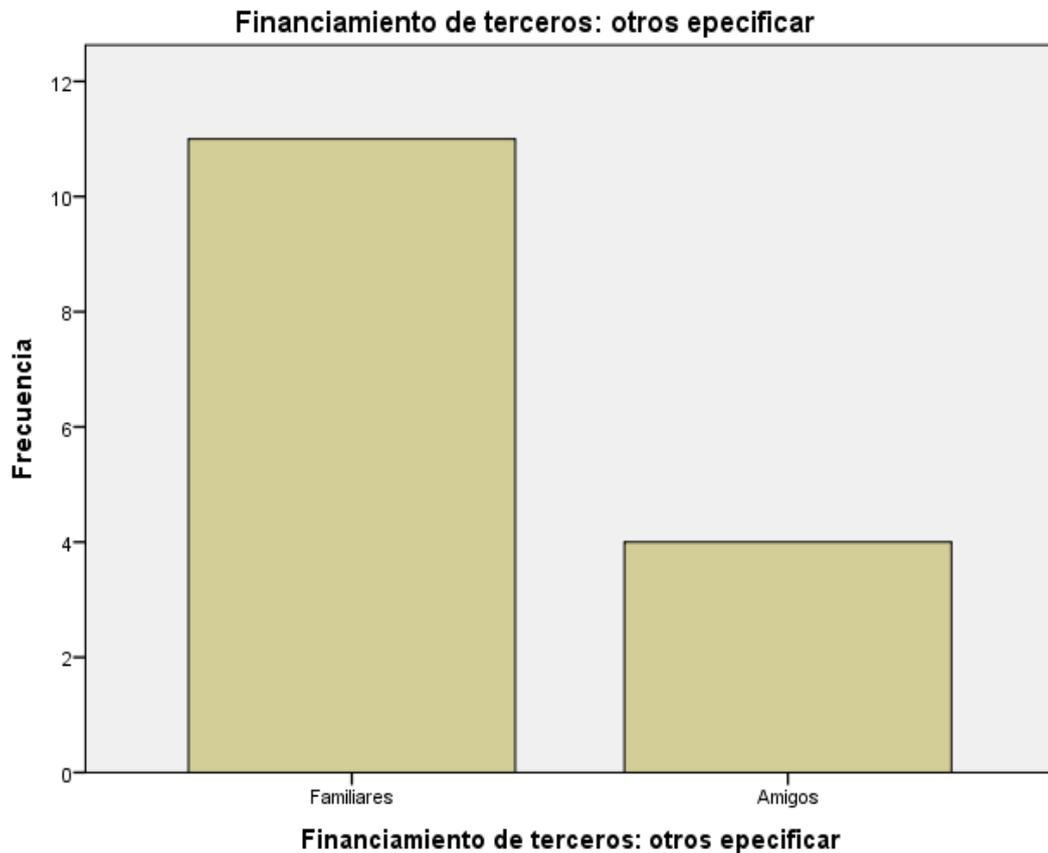


Gráfico 19. Financiamiento de terceros: otros especificar a quienes recurren las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 20

Interés que paga mensual

Interés que paga

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	7	46,7	46,7	46,7
ido	4	26,7	26,7	73,3
	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

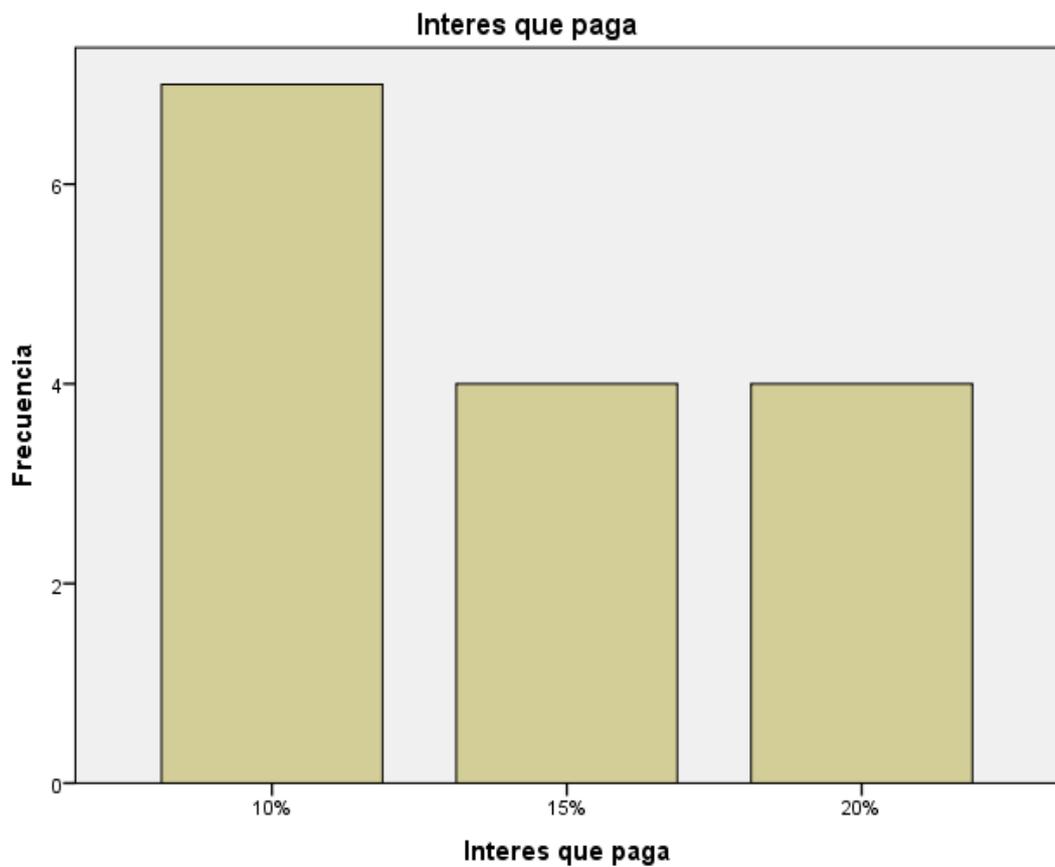


Gráfico 20. Qué porcentaje de intereses pagaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 21

Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

¿Qué entidades bancarias otorgan mayores facilidad para la obtención del crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Entidades bancarias	10	66,7	66,7	66,7
do Entidades no bancarias	3	20,0	20,0	86,7
Usureros	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

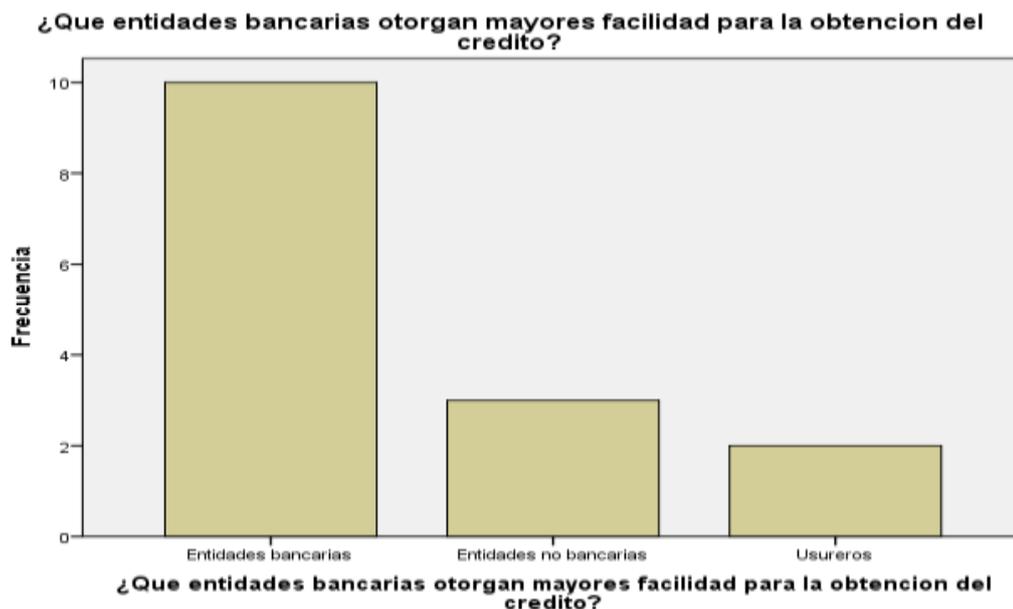


Figura 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 22

Los créditos otorgados fueron los montos solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Si	12	80,0	80,0	80,0
o	No	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018

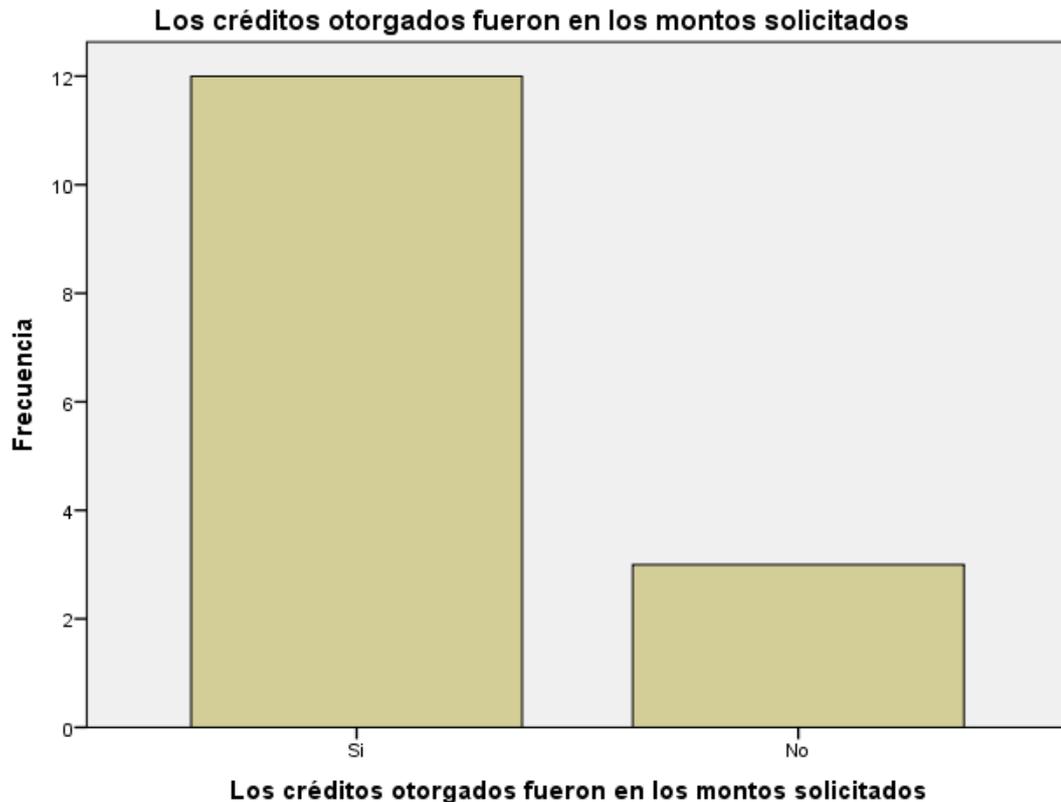


Figura 22. Número de veces que solicitaron crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

TABLA N° 23

¿Cuánto fue el monto de crédito solicitado?

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál De S/.3,000.00 a S/.5,000.00	11	73,3	73,3	73,3
ido De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	3	20,0	20,0	93,3
Más de S/.10,000.00	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

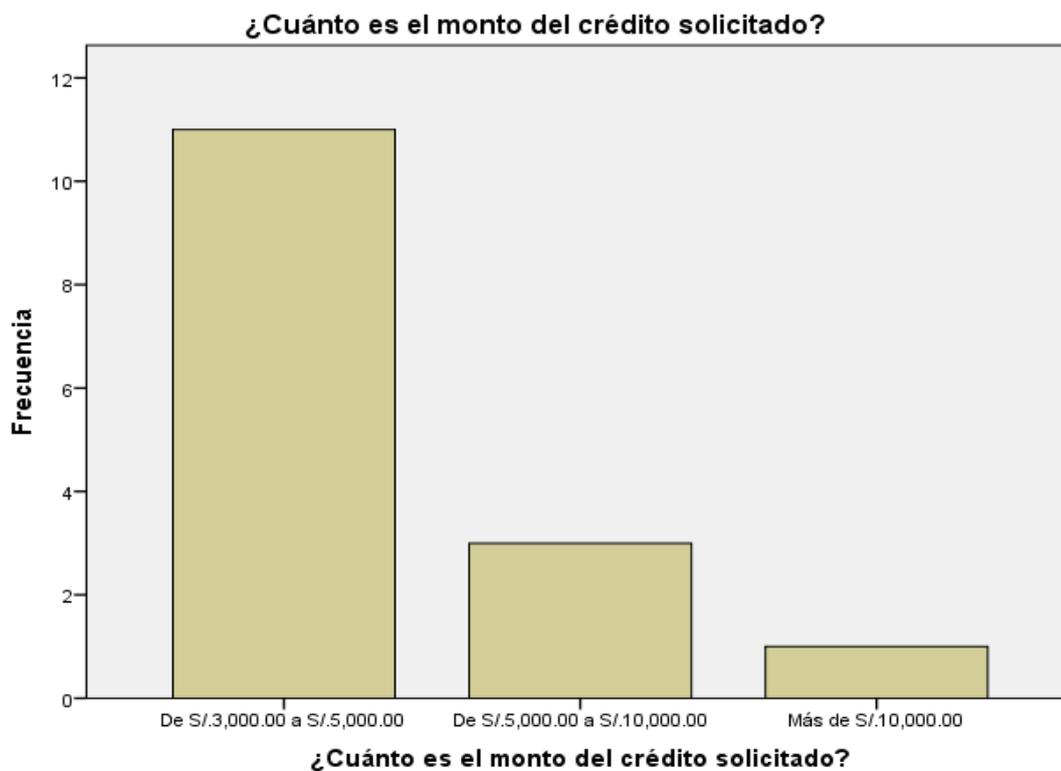


Figura 23. Monto de Crédito Solicitado por representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018

TABLA N° 24

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál Corto Plazo	9	60,0	60,0	60,0
ido Largo Plazo	6	40,0	40,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.



Figura 24. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018?

TABLA N° 25

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V Capital de trabajo	8	53,3	53,3	53,3
á Mejoramiento y/o ampliación li del local	4	26,7	26,7	80,0
d Activos fijos	2	13,3	13,3	93,3
o Otros	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

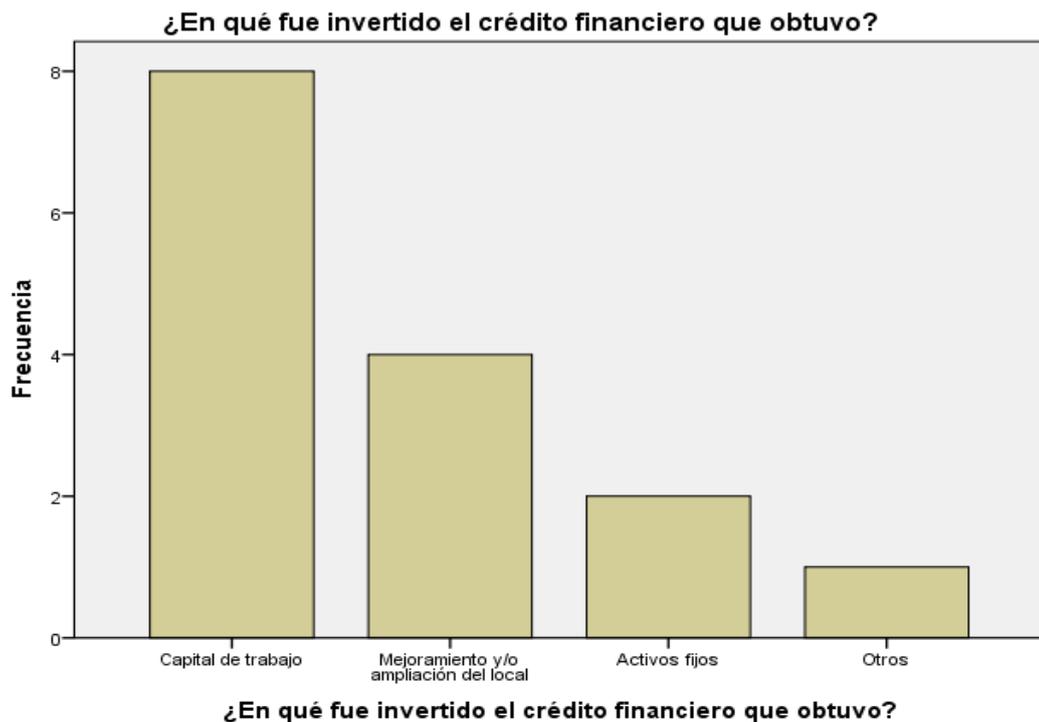


Figura 25. ¿en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

TABLA N° 26

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	Si	6	40,0	40,0	40,0
	No	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

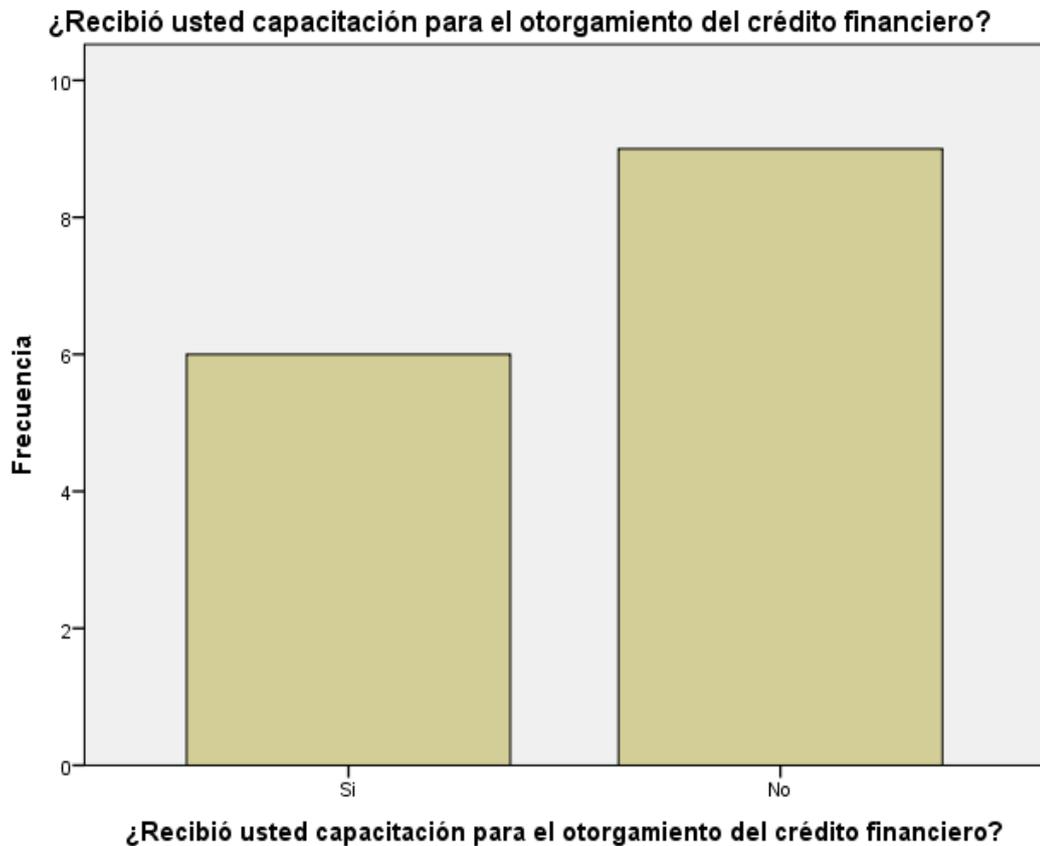


Figura 26. ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

TABLA N° 27

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Uno	5	33,3	71,4	71,4
	Cuatro	1	6,7	14,3	85,7
	Más de cuatro	1	6,7	14,3	100,0
	Total	7	46,7	100,0	
Perdi dos	Sistema	8	53,3		
	Total	15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

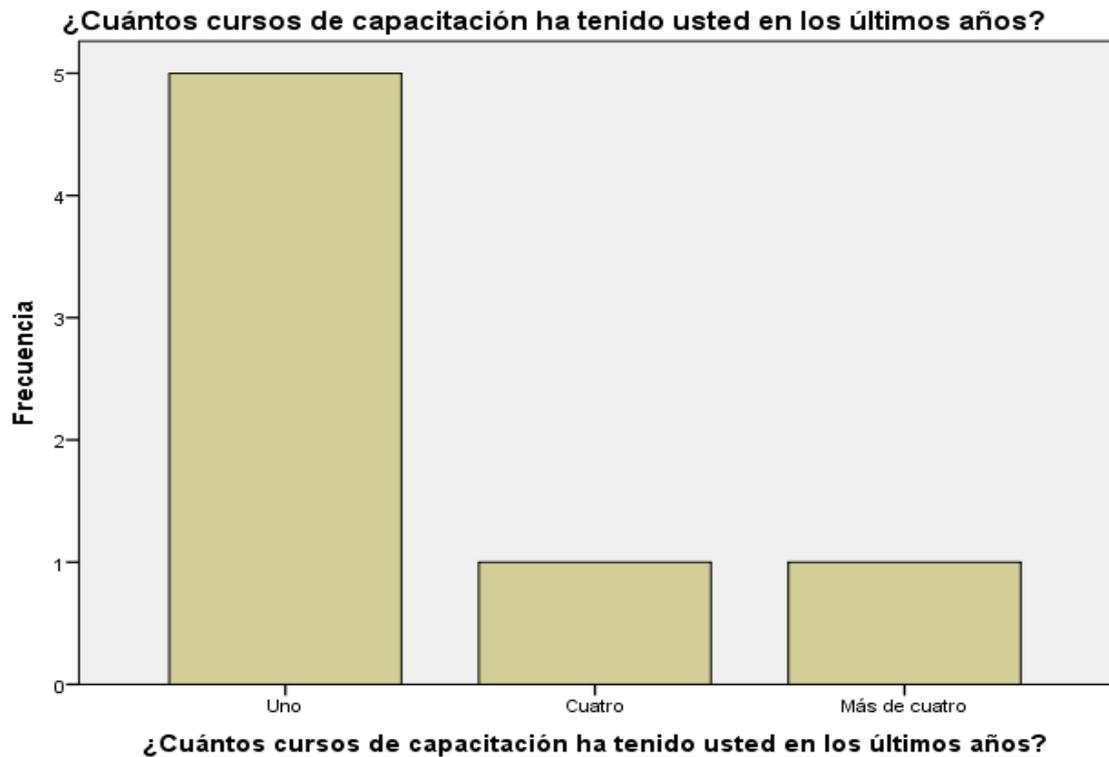


Figura 27. ¿Cuánto cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

TABLA N° 28

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión del crédito financiero	2	13,3	50,0	50,0
	Manejo empresarial	1	6,7	25,0	75,0
	Marketing empresarial	1	6,7	25,0	100,0
	Total	4	26,7	100,0	
Perdidos	Sistemas	11	73,3		
Total		15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

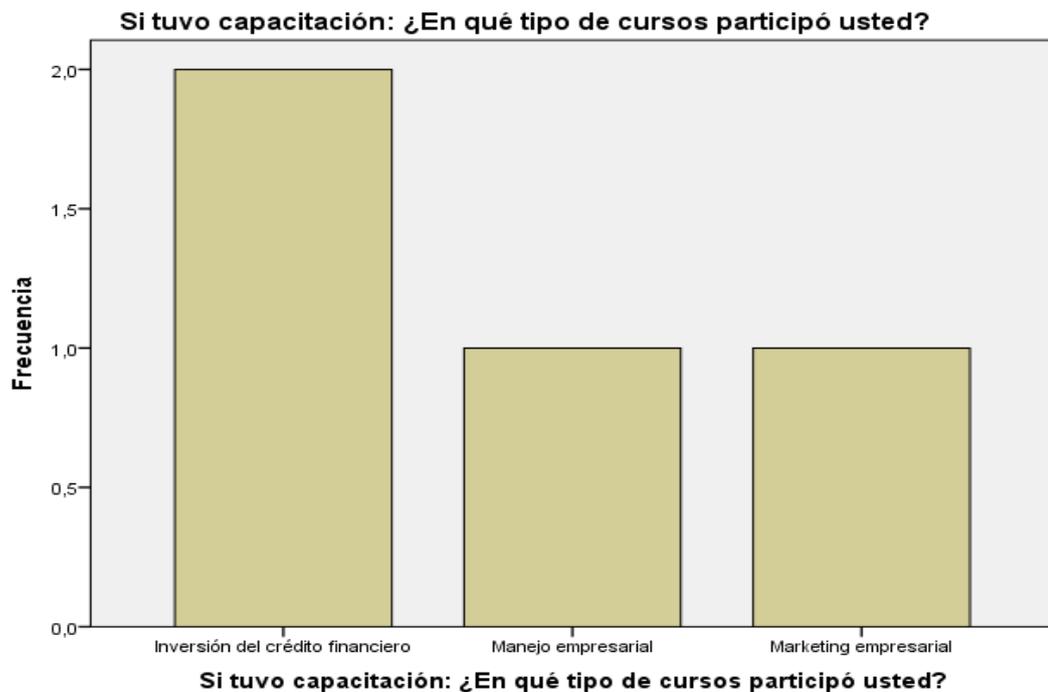


Figura 28. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

TABLA N° 29

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

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	26,7	26,7	26,7
	No	11	73,3	73,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

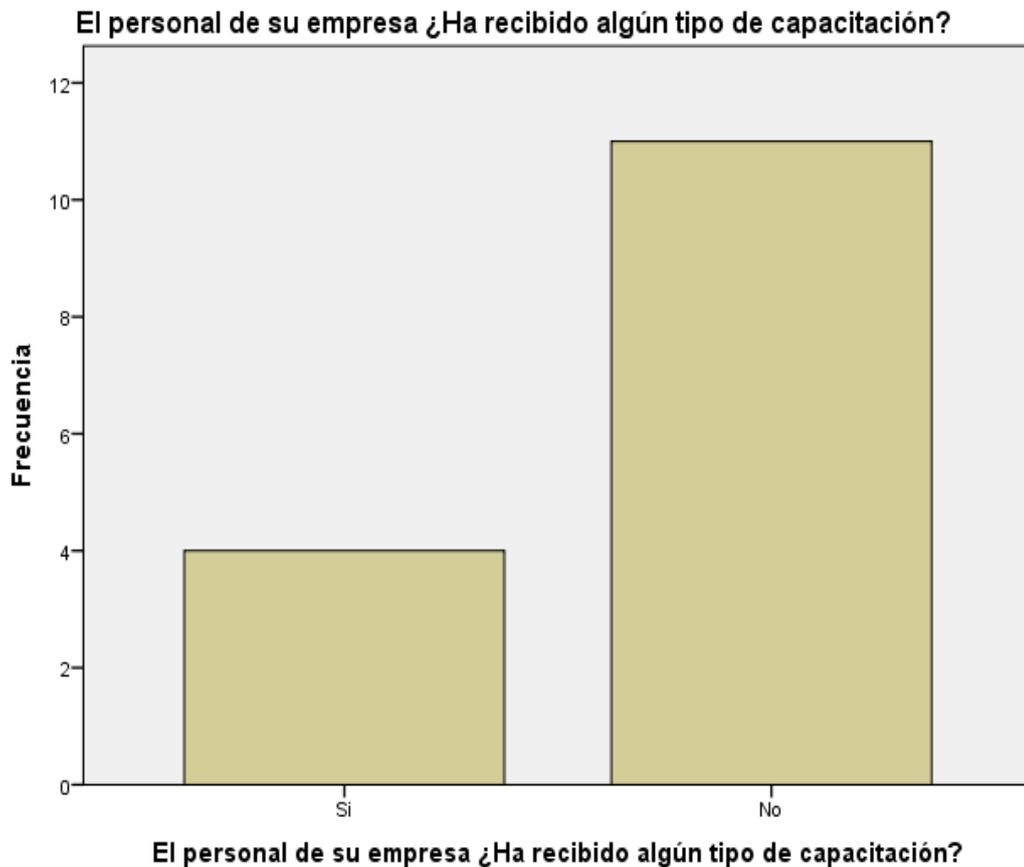


Figura 29. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

TABLA N° 30

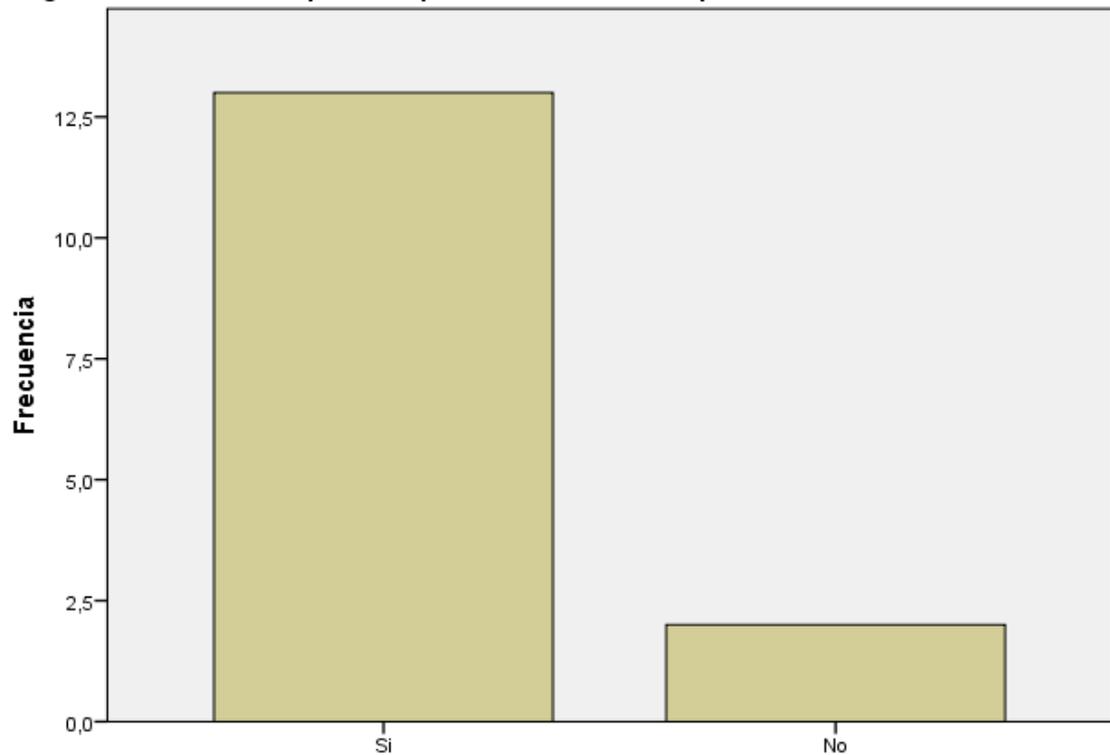
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Si	13	86,7	86,7	86,7
o	No	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?



¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

Figura 30. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

TABLA N° 31

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	73,3	84,6	84,6
	No	2	13,3	15,4	100,0
	Total	13	86,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	13,3		
Total		15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

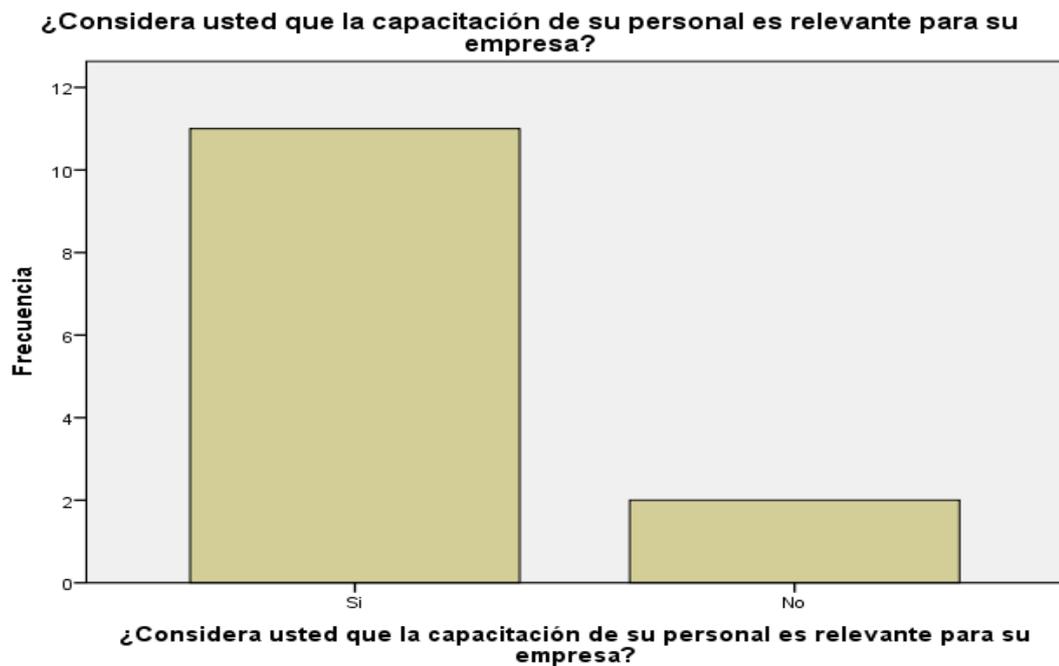


Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

TABLA N° 32

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Prestación de mejor servicio al cliente	11	73,3	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	4	26,7		
Total		15	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.



Figura 32 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

TABLA N° 33

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	73,3	73,3	73,3
	No	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

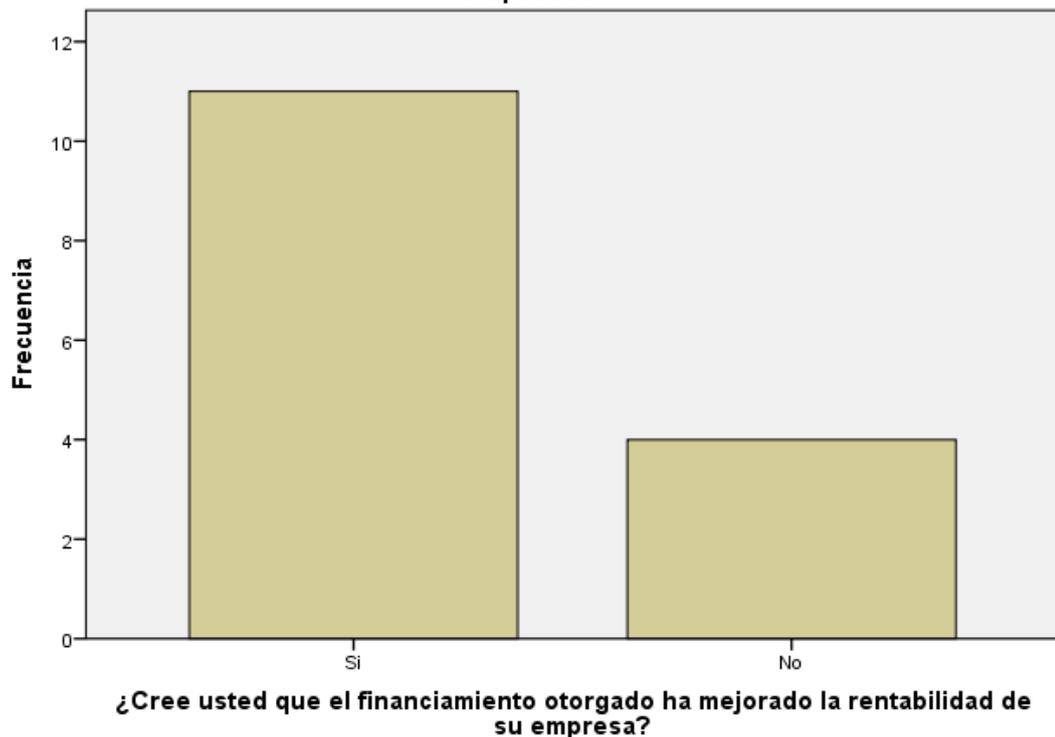


Figura 33 ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

TABLA N° 34

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	11	73,3	73,3	73,3
No	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

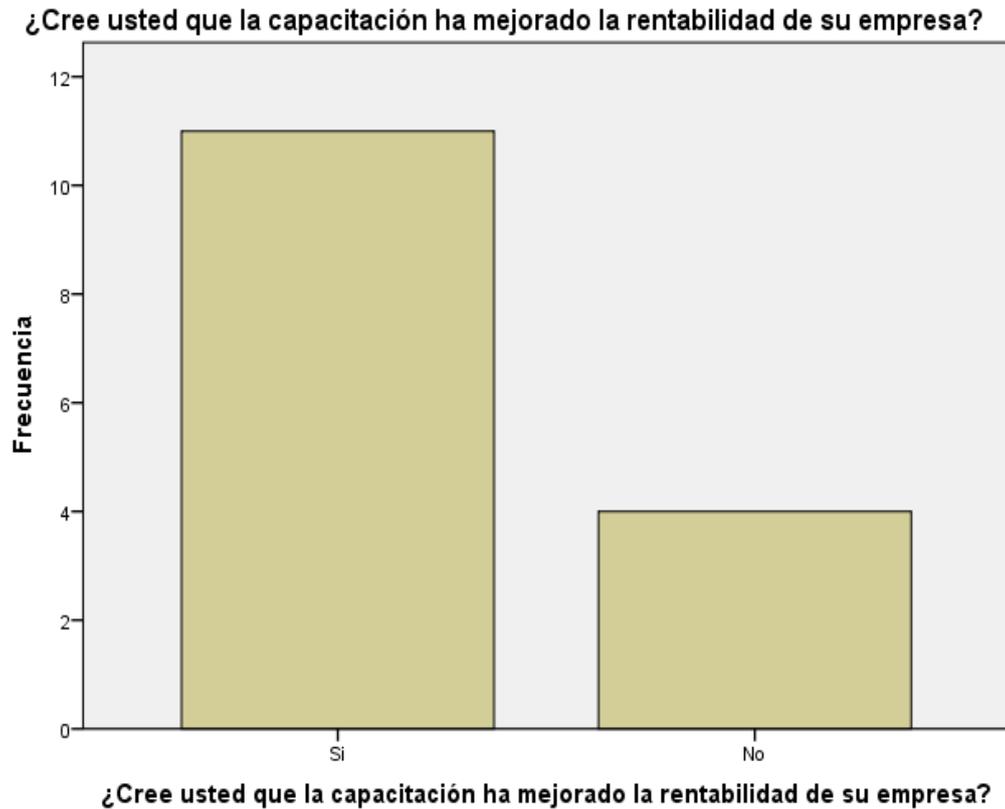


Figura 34 ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

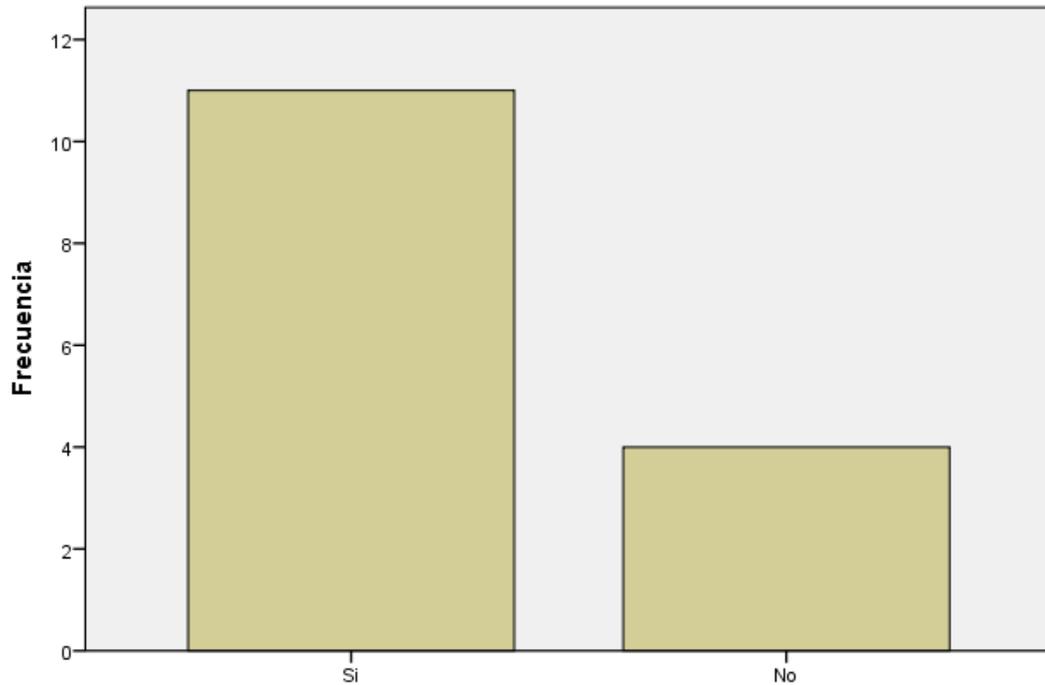
TABLA N° 35

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	11	73,3	73,3	73,3
No	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?



¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

Figura 35. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

TABLA N° 36

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	4	26,7	26,7	26,7
No	11	73,3	73,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

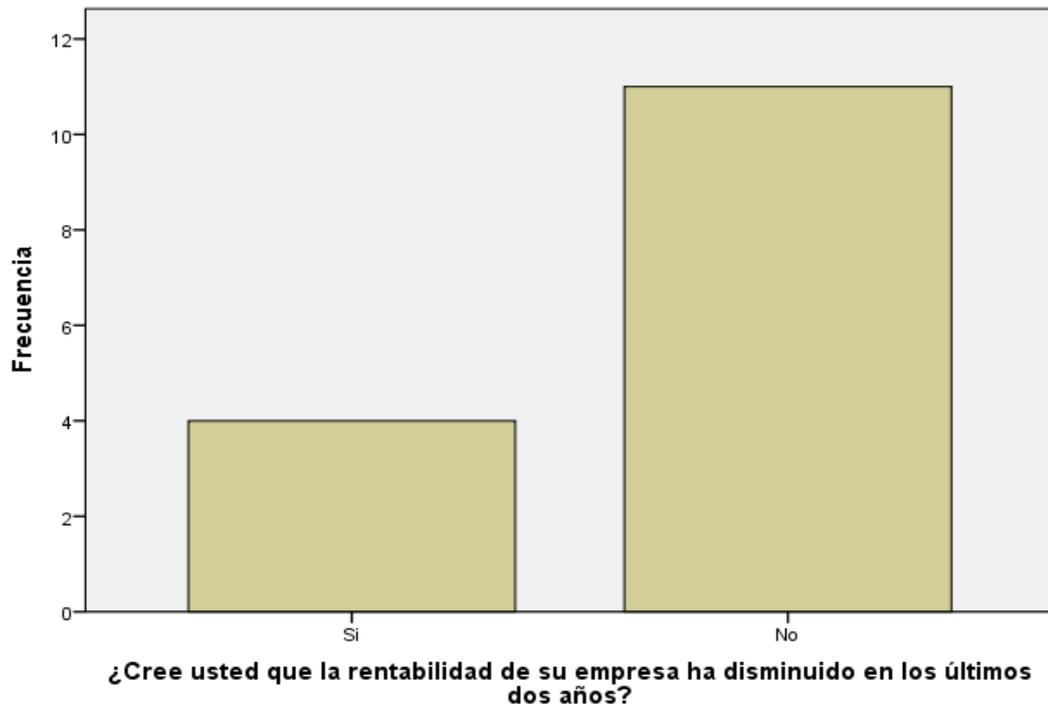


Figura 36. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

4.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas en un 66.7% ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años y un 33.3% son personas jóvenes que oscilan entre los 18 y 25 años (ver tabla 1), lo que concuerdan con los resultados encontrados por Vásquez Pacheco (2016) donde el 93% de los representantes legales son adultos.
- En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados, el 26.7% son del sexo femenino y el 73.3% son de sexo masculino (ver tabla 2), a diferencia de Vásquez Pacheco (2016), donde el 66% son de sexo masculino, respectivamente; lo que contradice a los resultados.
- El 73.3% de los representantes legales encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 3), lo que más o menos coincide con los resultados encontrados por Vásquez Pacheco (2016) el 31% de los representantes solo tuvo educación secundaria completa. Aquí podría hacerse la observación de que el ser comerciante involucra poseer ciertas habilidades para brindar un servicio, esto se complementa con alguna especialización técnica o estudios universitarios, aunque no siempre es así y el comerciante deja los estudios para más adelante.
- El 20% tiene el estado civil de conviviente, el 60% son solteros y un 20% son casados.
- El 13.3% tienen de profesión de contadores, el 53.3% son administrativos

y el otro 33.3% tienen otras profesiones.

- El 100% tiene representantes legales tienen como ocupación ser comerciantes.

4.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 46.7% tiene de uno a tres años en el rubro empresarial, el 40% tiene de tres a cinco años y el 13.3% tiene de cinco a siete años en el rubro. Estos resultados son similares a los obtenidos por Vásquez Pacheco con el 80% en el rubro empresarial por más de tres años el cual presentan resultados similares. Este hallazgo, estaría implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- El 20% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifestaron ser informales, un 80% dijo que son formales. Este resultado contrasta con Vásquez Pacheco (2016) donde el 80% y 84% son formales respectivamente. La formalidad en muchos casos sólo es necesaria cuando se necesita acceder a un crédito o cuando es descubierto por una fiscalización. Generalmente, los empresarios hoteleros trabajan con un RUC o sólo con licencia municipal, pero en pocos casos con los dos.
- El 26.7% tienen 1 trabajadores permanentes, el 40% tiene 2 trabajadores, el 6.7% cuentan con 3 trabajadores. También manifestaron que el 40% contratan 2 trabajadores eventuales. Estos resultados nos indican que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las mypes en estudio son microempresas.

- El motivo de formación de las Mypes en estudio fue en un 80% para la obtención de ganancias y un 20% para subsistencia. Lo que queda claro es que las razones, de las ganancias, es la principal razón por la que las microempresas fueron creadas.

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 46.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas recibieron financiamiento de terceros y el 40% lo hizo con recursos propios.
- Manifiestan que el 40% reciben financiamiento del Continental, el 33.3% del Banco de Crédito y el 13.3% del Scotiabank.
- El 66.7% precisó que pagan un interés de 1.5% mensuales, el cual el 66.7% recibió con un 2.55% mensual de interés, el 20% lo hizo en el 3%.
- El 40% solicitaron en entidades no bancarias como el Caja Huancayo, un 33.3% en Caja Piura y el 26.7% manifestaron que lo hizo en Caja Maynas.
- Los representantes legales dijeron que un 53.3% precisó que pagan un interés de 2.25% mensuales, el cual el 46.7% recibió con un 3.5% mensual de interés.
- Un 60% dijeron que se financiarían con los prestamistas y un 40% con usureros, manifestando el 53.3% que pagaría un 15% de interés y el 46.7% pagando un 20% de interés mensual.
- Un 66.7% de representantes legales dijeron que las entidades bancarias

otorgan mayor facilidad de préstamo, un 20% en entidades no bancarias y el 13.3% dijeron que los usureros.

- Manifestaron que un 80% si fueron montos solicitados y un 20% dijeron que no fueron los montos solicitados.
- El 26.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, afirman que invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% precisa que invirtieron en activo fijos, un 53.3% manifestaron que, en capital de trabajo, el otro 6.7% dijo que invirtieron en otras cosas, el cual los resultados se asemejan a lo dicho Vázquez Pacheco (2016) precisa que el 59% de la mypes invirtieron en capital de trabajo.

4.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 40% de los representantes legales en estudio, dijeron que sí recibieron capacitación cuando recibieron los créditos, el 40% manifestó que no, asimismo el 33.3% dice que recibieron una capacitación en los últimos años, el 6.7% recibió 4 capacitaciones, en cambio Vázquez Pacheco (2016) precisa que el 53% de los representantes legales de la mypes no recibieron ningún tipo de capacitación antes del otorgamiento de los préstamos. Algunas instituciones financieras no creen conveniente brindar capacitaciones cuando los montos a desembolsar son pequeños o a veces son los mismos empresarios que no les dan importancia a estos cursos, es parte de su informalidad. Una capacitación bien desarrollada

asegura que el dinero recibido sea bien invertido y genere las utilidades necesarias para su devolución.

- Un 13.3% recibieron curso de inversión en crédito financiero, el 6.7% en manejo empresarial y un 6.7 en marketing empresarial.
- El 73.3% de los representantes encuestados dijo que su personal no ha recibido capacitación por parte de la empresa, y el 26.7% dijeron que si recibieron capacitación.
- El 86.7% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación es una inversión y el 73.3% cree que es relevante para su empresa.

4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 73.3% manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. El 26.7% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.
- En el caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, una de las razones para que haya un 26.7% que manifieste que no hubo rentabilidad en los dos últimos años, tal vez sea el recurrir a financiamiento informal (usureros) ya que debido a los altísimos intereses que cobran (entre 15% y 20% mensual) hace que el margen de utilidad de los servicios se reduzca considerablemente.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

❖ **Respecto a los empresarios micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 66% los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son adultos, con edades que fluctúan entre 26 a 60.
- El 26.7% de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son del sexo femenino, y el 73.3% son del sexo masculino.
- El 73.3% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene educación secundaria completa y el 26.7% tienen educación no universitaria completa.
- El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son convivientes, el 20% son casados y el 60% son solteros.
- El 100% de las empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son comerciantes.

❖ **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 46.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene de uno a tres años en el rubro empresarial, un 6.7% tiene entre cinco a siete años, y un 46.7% tiene más de siete años en el rubro empresarial.

- El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, dijeron que sus negocios son informales, un 80% dijeron que sus empresas eran formales.
- El 6.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene tres trabajadores permanentes, el 40% posee dos trabajadores permanentes y un 26.7 cuentas con un trabajador permanente.
- El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tienen un trabajador eventual.
- El 80% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, se formaron para obtener ganancias y un 20% para subsistir.
 - **Respecto al financiamiento**
- El 73.3% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, encuestados manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, y el 26.7% lo hizo con financiamiento propio.
- El 40% obtuvieron financiamiento del banco continental, un 33.3% del banco de crédito y el 13.3% del scotiabank; ya que un 66.7% pagan el 1.5% de interés mensual, el 13.3% paga 2.55% mensual y el 20% un 3% mensual de interese.
- El 66.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, obtuvo financiamiento de

entidades bancarias, un 20% lo recibió de entidades no bancarias, el 13.3% lo adquirió de usureros,

- El 80% de los representantes legales dijeron que si fueron los montos solicitados y un 20% dijo que no recibieron los monto solicitados.
- El 40% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo, el otro 60% fue a corto plazo el crédito solicitado.
- El 53.3% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, afirma que invirtieron en capital de trabajo, el 26.7% en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% precisa que invirtieron en activo fijos, un 6.7% manifestaron que invirtieron en otras cosas.

❖ **Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 40% de los representantes legales dijeron que, si recibieron capacitación, un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito.
- El 33.3% recibió un curso de capacitación, y el 6.7% preciso que recibió cuatro cursos de capacitación.
- El 73.3% de los representantes legales encuestados precisan que su personal no recibió ningún tipo de capacitación y el 26.7% dijo que sí.
- El 73.3% de los representantes legales encuestados si consideran a la capacitación como una inversión, el 26.7% no precisa su respuesta.
- El 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018,

afirma que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

- El 100% de los empresarios afirman que la capacitación del personal es relevante para su empresa.

❖ **Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 66.7% de los representantes legales afirman que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 13.3% manifiesta que no ha mejorado la rentabilidad, y el 20% no precisa su respuesta.
- El 73.3% de los representantes legales dicen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 26.7% no precisa su respuesta.
- El 66.7% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 13.3% dijo que la rentabilidad no mejoró y un 20% no precisa.
- El 80% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que un 20% no precisó su respuesta.

5.2. RECOMENDACIONES

❖ **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa del sector venta de prendas de vestir que hay oportunidad para todos especialmente para gente joven que recién están empezando a incursionar en este sector de las micros empresas.
- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir ya que no tienen ninguna

limitación para trabajar en este rubro.

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar y ampliar sus conocimientos y poner en práctica en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir.
- Que el trabajo en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir no sea ningún impedimento para tener más familias casadas. Ya que el matrimonio es la base fundamental del núcleo de la familia.
- Que se sigan preparándose en instituciones para optar otros grados y títulos y le sirva para mejorar su participación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir.

❖ **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque hoy en día se está priorizando al turismo en el distrito de Manantay y el sector comercio es una pieza fundamental para dicho propósito.
- Que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir, continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para acceder a préstamos financieros, ya sea de entidades financieras u otras entidades y así contribuyen con el crecimiento del país,
- Es necesario que las micro empresas tengan personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y así se está brindando un trabajo para las personas que lo necesitan.
- Que los microempresarios pueden tener personal eventual, salvo que los necesiten en ocasiones que se amerite (temporadas altas de ventas).
- Que continúen con el fin y propósito por el cual los microempresarios

crearon sus propias micro empresas.

❖ **Respecto al financiamiento**

- Que los microempresarios traten en lo posible de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses y mejorar su rentabilidad.
- Que, al momento de requerir un crédito, lo primero que tienen que hacer los microempresarios es un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que los microempresarios busquen una tasa de interés baja para no sobrecargarse con deudas y así obtener una mayor rentabilidad
- Que las entidades ya sean financieras y no financieras brinden a los microempresarios mayores facilidades al solicitar un crédito.
- Que los microempresarios eviten de solicitar créditos a no ser que sea algo planificado y/o necesarios para la micro empresa.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto y así buscar la mejoría de la micro empresa pagando bajos interés y tener una mejor rentabilidad.
- Que los microempresarios al momento de solicitar créditos estas sean a un largo plazo con un interés bajo para que tenga una mayor rentabilidad.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver sin afectar la rentabilidad, e invertir ese crédito pensando en el mejoramiento de la micro empresa para tener una mejor rentabilidad.

❖ **Respecto a la Capacitación**

- Los microempresarios deberían recibir capacitación para tener mayor conocimiento, antes de solicitar un crédito financiero, ya que eso les

permitirá tomar una mejor decisión para la micro empresa.

- Los microempresarios deberían más de capacitaciones para ampliar sus conocimientos en los distintos temas de las micro empresas.
- Los microempresarios deberían de seguir capacitándose porque por medio de las capacitaciones tendrán mayor conocimiento de cómo pueden obtener una mejor rentabilidad.
- Deberían de capacitar a su personal ya que cuando más capacitaciones tienen mejor será sus rendimientos en el trabajo.
- Deberían de invertir en capacitaciones porque así brindarían un mejor servicio a sus clientes y poder mejorar su rentabilidad.

❖ **Respecto a la rentabilidad**

- Se recomienda que los microempresarios inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Se recomienda tener más capacitaciones porque de acuerdo a ello se tendrá más conocimientos de cómo financiar e invertir en la micro empresa y así tener una mejor rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

Barrios, y. (2012) importancia de la capacitación. Recuperado el 12/07/2016:

<http://www.pymempresario.com/2012/07/la-importancia-de-la-capacitacion/>

Castillo, A. M. (2011), Programa de un curso de capacitación en la técnica de ventas A.I.D.A. a una empresa de productos y servicios a crédito. Obregón:

Instituto Tecnológico de Sonora. [Citado 2018 Marzo 07] Disponible en:

http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/526_castillo_angelica.pdf

Coquis F. E (s.f), Consideraciones sobre las Mype (pyme en España) - LA

Problemas para el acceso a Fuentes de Financiamiento [Citado 2018 Marzo 07]

Disponible en: <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>

Diario El Peruano (2017), Ley Mype. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>

Diario Gestión. (2014), Menos del 20% de mypes acceden a capacitación, según

Cofide. La Gestion Empresas. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-seguncofide-2111038>

El Comercio. (2016), Seis consejos para fortalecer la fuerza de ventas de su empresa. El comercio Economía. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://elcomercio.pe/economia/peru/seis-consejos-fortalecer-fuerza-ventas-suempresa-noticia-1879816>

Gonzales, J. (2014). Tesis: “Gestión empresarial y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N28015 en el distrito

de la victoria – año 2013. Recuperado el 30/03/2016: [http://www.](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf)

[repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf)

Hinojosa, S. (2007), La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes) [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>

Ingram, D. (2014), Ventas y servicio al cliente. La Voz de Houston. [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://pyme.lavoztx.com/plan-de-mercadeo-para-una-tienda-de-ropa5323.html>

La Republica. (2013), Tecnicas para la venta. La Republica. [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://larepublica.pe/columnistas/futuro-emprendedor/tecnicaspara-venta-02-09-2013>

Mathews, J. C. (s.f) Pequeña empresa y competitividad [Citado 2018 Marzo 20] <http://www.teleley.com/revistaperuana/mathews-66.pdf>

Maynas (2011) Capacitación a Mypes por Carlos Zamora [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>

Medina. L. A. (2008), Incidencia del *financiamiento* y la capacitación en la rentabilidad de claves: pymes, *mypes*, *financiamiento*, capacitación, percepción de las principales *teorías* que busca explicar la estructura del *financiamiento*, [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Nicuesa, M. (2014), Técnicas para aumentar las ventas en una tienda de ropa. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://empresariados.com/tecnicaspara-aumentar-las-ventas-en-una-tienda-de-ropa/>

Ortega , A. (2013). Programa de capacitación sobre técnica de ventas A.I.D.A para mejorar el proceso de ventas en una empresa comercializadora de vidrios y aluminios. Mexica: Instituto Tecnológico de Sonora. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/704_ortega_arturo.pdf

Rodríguez, J. (2014). Técnicas ‘maestras’ para cerrar una venta. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://www.altonivel.com.mx/46899-tecnicasmaestras-de-cierre-de-venta.html>

Guevara García Nila (2016) “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015”. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/398/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GUEVARA_GARCIA_NILA.pdf?sequence=4

Serra R. (2015), ¿Qué es rentabilidad y que es riesgo de una inversión? [Citado 2018 Marzo 28] Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>

Vásquez Pacheco F. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 201, [Citado 2018 Marzo 28] Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1397/1160>

VII. ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

TÍTULO

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

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

AUTOR:

Bach. Rivera Cabrera, Lady Luisa

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTICULO CIENTÍFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”

AUTOR: Bach. Lady Luisa Rivera Cabrera

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

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

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 66.7% (10) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 a 60 años. El 80% (10) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 20% (5) son del sexo femenino. El 53.3% (08) de los microempresarios encuestados tienen secundaria completa. El 53.3% (08) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. El 100% (15) de los representantes legales son comerciantes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 46.7% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 01 a 03 años en el rubro. El 86.7% (13) de las empresas encuestadas son informales. El 80% (12) de las empresas tienen de 1 trabajador

permanente. El 86.7% (13) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales. El 100% (15) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. Con **respecto al financiamiento**; El 13.3% (11) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 40% (6) de las microempresas han sido financiados por el entidades bancarias. El 53.3% (8) Banco Continental otorgaron mayores facilidades a las microempresas. Al 46.7% de las microempresas les otorgaron créditos entre 3,000 a 5,000 soles. Con **respecto a la rentabilidad**; El 60% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

Palabras clave: Financiamiento, MYPEs.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, garment sector of the Manantay district, 2018". The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 30 and a sample of 15 microenterprises, to which a questionnaire of 31 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With regard to businessmen; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 66.7% (10) of the representatives of the micro companies are between 26 and 60 years old. 80% (10) of the representatives surveyed are male and 20% (5) are female. 53.3% (08) of the microentrepreneurs surveyed have full secondary education. 53.3% (08) of the representatives of the company have the status of cohabitants. 100% (15) of the legal representatives are merchants. With respect to the characteristics of microenterprises; 46.7% (12) of the representatives of the company have between 01 and 03 years in the field. 86.7% (13) of the companies surveyed are informal. 80% (12) of the companies have 1 permanent worker. 86.7% (13) of the microenterprises have no casual

workers. 100% (15) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 13.3% (11) of the microenterprises have been financed by third parties. 40% (6) of the microenterprises have been financed by the banking entities. 53.3% (8) Banco Continental granted greater facilities to microenterprises. 46.7% of the microenterprises were granted loans between 3,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 60% of the microenterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise). Keywords: Financing, MYPEs.

Introducción:

La implementación de la capacitación en técnicas de venta es muy importante en las boutiques, debido a que vivimos en una sociedad competitiva donde la capacitación en técnicas de venta es una estrategia que permite al vendedor tener información necesaria para seguir un proceso de ventas aportando a su decisión de compra y satisfacción con los productos ofrecidos, para que las micro y pequeñas empresas sean cada vez superiores ha impulsado a la Uladech, a través de su carrera profesional de contabilidad a establecer como línea de investigación a la capacitación, dentro del cual se enmarcará el siguiente trabajo.

El tema de investigación se originó teniendo como resultado de la observación, que existe ausencia de la capacitación en técnicas de venta en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, y es aquí donde nace la necesidad de determinar cuáles son las características de técnicas de venta que no practican los vendedores que hace que exista insatisfacción por parte de los clientes.

Por lo mencionado anteriormente el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características de la capacitación en técnicas de

venta en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018?

La presente investigación se justifica porque permitirá tomar conciencia a los propietarios y vendedores de los establecimientos, de tal manera que implanten mejoras y pongan en práctica la capacitación en técnicas de venta, logrando mejorar la atención del cliente, ya que de ello depende no sólo la supervivencia y rentabilidad de la empresa sino también la imagen que se refleja ante los clientes objetivos y potenciales.

II. Metodología

Tipo y nivel de la investigación de la tesis

Tipo de investigación

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

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

Nivel de investigación de las tesis

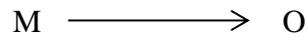
El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

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

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal- retrospectivo-descriptivo. Del tipo:



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas

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

No experimental

La investigación es no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

Retrospectivo

Fue retrospectiva, porque se indago sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

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

Población y Muestra

La población

El universo estuvo conformado por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

La muestra

La muestra estuvo conformada por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

Definición y operación de variables

Variable Complementari	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro gimnasios del distrito de Callería, 2018”	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
--	--	---	---

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018” (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificare monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificare monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificarla tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y	Son algunas características	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No

pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si --
	relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

Fuente: Elaboración propia

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

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

Instrumentos

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurada por 36 preguntas.

Plan de análisis

Para el análisis de datos recolectado en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos, se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas en un 66.7% ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años y un 33.3% son personas jóvenes que oscilan entre los 18 y 25 años (ver tabla 1), lo que concuerdan con los resultados encontrados por Vásquez Pacheco (2016) donde el 93% de los representantes legales son adultos.
- En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados, el 26.7% son del sexo femenino y el 73.3% son de sexo masculino (ver tabla 2), a diferencia de Vásquez Pacheco (2016), donde el 66% son de sexo masculino, respectivamente; lo que contradice a los resultados.

- El 73.3% de los representantes legales encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 3), lo que más o menos coincide con los resultados encontrados por Vásquez Pacheco (2016) el 31% de los representantes solo tuvo educación secundaria completa. Aquí podría hacerse la observación de que el ser comerciante involucra poseer ciertas habilidades para brindar un servicio, esto se complementa con alguna especialización técnica o estudios universitarios, aunque no siempre es así y el comerciante deja los estudios para más adelante.
- El 20% tiene el estado civil de conviviente, el 60% son solteros y un 20% son casados.
- El 13.3% tienen de profesión de contadores, el 53.3% son administrativos y el otro 33.3% tienen otras profesiones.
- El 100% de los representantes legales tienen como ocupación ser comerciantes.

4.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 46.7% tiene de uno a tres años en el rubro empresarial, el 40% tiene de tres a cinco años y el 13.3% tiene de cinco a siete años en el rubro. Estos resultados son similares a los obtenidos por Vásquez Pacheco con el 80% en el rubro empresarial por más de tres años el cual presentan resultados similares. Este hallazgo, estaría implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- El 20% de las micros y pequeñas empresas encuestadas manifestaron ser informales, un 80% dijo que son formales. Este resultado

contrasta con Vásquez Pacheco (2016) donde el 80% y 84% son formales respectivamente. La formalidad en muchos casos sólo es necesaria cuando se necesita acceder a un crédito o cuando es descubierto por una fiscalización. Generalmente, los empresarios hoteleros trabajan con un RUC o sólo con licencia municipal, pero en pocos casos con los dos.

- El 26.7% tienen 1 trabajadores permanentes, el 40% tiene 2 trabajadores, el 6.7% cuentan con 3 trabajadores. También manifestaron que el 40% contratan 2 trabajadores eventuales. Estos resultados nos indican que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las mypes en estudio son microempresas.
- El motivo de formación de las Mypes en estudio fue en un 80% para la obtención de ganancias y un 20% para subsistencia. Lo que queda claro es que las razones, de las ganancias, es la principal razón por la que las microempresas fueron creadas.

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 46.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018 encuestadas recibieron financiamiento de terceros y el 40% lo hizo con recursos propios.
- Manifiestan que el 40% reciben financiamiento del Continental, el 33.3% del Banco de Crédito y el 13.3% del Scotiabank.
- El 66.7% precisó que pagan un interés de 1.5% mensuales, el cual el 66.7% recibió con un 2.55% mensual de interés, el 20% lo hizo en el

3%.

- El 40% solicitaron en entidades no bancarias como el Caja Huancayo, un 33.3% en Caja Piura y el 26.7% manifestaron que lo hizo en Caja Maynas.
- Los representantes legales dijeron que un 53.3% precisó que pagan un interés de 2.25% mensuales, el cual el 46.7% recibió con un 3.5% mensual de interés.
- Un 60% dijeron que se financiarían con los prestamistas y un 40% con usureros, manifestando el 53.3% que pagaría un 15% de interés y el 46.7% pagando un 20% de interés mensual.
- Un 66.7% de representantes legales dijeron que las entidades bancarias otorgan mayor facilidad de préstamo, un 20% en entidades no bancarias y el 13.3% dijeron que los usureros.
- Manifestaron que un 80% si fueron montos solicitados y un 20% dijeron que no fueron los montos solicitados.
- El 26.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, afirman que invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% precisa que invirtieron en activo fijos, un 53.3% manifestaron que, en capital de trabajo, el otro 6.7% dijo que invirtieron en otras cosas, el cual los resultados se asemejan a lo dicho Vázquez Pacheco (2016) precisa que el 59% de la mypes invirtieron en capital de trabajo.

4.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 40% de los representantes legales en estudio, dijeron que sí recibieron capacitación cuando recibieron los créditos, el 40%

manifestó que no, asimismo el 33.3% dice que recibieron una capacitación en los últimos años, el 6.7% recibió 4 capacitaciones, en cambio Vásquez Pacheco (2016) precisa que el 53% de los representantes legales de la mypes no recibieron ningún tipo de capacitación antes del otorgamiento de los préstamos. Algunas instituciones financieras no creen conveniente brindar capacitaciones cuando los montos a desembolsar son pequeños o a veces son los mismos empresarios que no les dan importancia a estos cursos, es parte de su informalidad. Una capacitación bien desarrollada asegura que el dinero recibido sea bien invertido y genere las utilidades necesarias para su devolución.

- Un 13.3% recibieron curso de inversión en crédito financiero, el 6.7% en manejo empresarial y un 6.7 en marketing empresarial.
- El 73.3% de los representantes encuestados dijo que su personal no ha recibido capacitación por parte de la empresa, y el 26.7% dijeron que si recibieron capacitación.
- El 86.7% de los representantes legales encuestados dijeron que la capacitación es una inversión y el 73.3% cree que es relevante para su empresa.

4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 73.3% manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. El 26.7% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.
- En el caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, una de las razones

para que haya un 26.7% que manifieste que no hubo rentabilidad en los dos últimos años, tal vez sea el recurrir a financiamiento informal (usureros) ya que debido a los altísimos intereses que cobran (entre 15% y 20% mensual) hace que el margen de utilidad de los servicios se reduzca considerablemente.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

❖ Respecto a los empresarios micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

- El 66% los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son adultos, con edades que fluctúan entre 26 a 60.
- El 26.7% de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son del sexo femenino, y el 73.3% son del sexo masculino.
- El 73.3% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene educación secundaria completa y el 26.7% tienen educación no universitaria completa.
- El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son convivientes, el 20% son casados y el 60% son solteros.
- El 100% de las empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, son comerciantes.

❖ **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 46.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene de uno a tres años en el rubro empresarial, un 6.7% tiene entre cinco a siete años, y un 46.7% tiene más de siete años en el rubro empresarial.
- El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, dijeron que sus negocios son informales, un 80% dijeron que sus empresas eran formales.
- El 6.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tiene tres trabajadores permanentes, el 40% posee dos trabajadores permanentes y un 26.7 cuentas con un trabajador permanente.
- El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, tienen un trabajador eventual.
- El 80% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, se formaron para obtener ganancias y un 20% para subsistir.

Respecto al financiamiento

- El 73.3% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, encuestados manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, y el 26.7% lo hizo con financiamiento propio.
- El 40% obtuvieron financiamiento del banco continental, un 33.3% del banco de crédito y el 13.3% del scotiabank; ya que un 66.7% pagan el

1.5% de interés mensual, el 13.3% paga 2.55% mensual y el 20% un 3% mensual de interese.

- El 66.7% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, obtuvo financiamiento de entidades bancarias, un 20% lo recibió de entidades no bancarias, el 13.3% lo adquirió de usureros,
- El 80% de los representantes legales dijeron que si fueron los montos solicitados y un 20% dijo que no recibieron los monto solicitados.
- El 40% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, manifestaron que el crédito solicitado fue a largo plazo, el otro 60% fue a corto plazo el crédito solicitado.
- El 53.3% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, afirma que invirtieron en capital de trabajo, el 26.7% en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 13.3% precisa que invirtieron en activo fijos, un 6.7% manifestaron que invirtieron en otras cosas.

❖ **Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 40% de los representantes legales dijeron que, si recibieron capacitación, un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito.
- El 33.3% recibió un curso de capacitación, y el 6.7% preciso que recibió cuatro cursos de capacitación.
- El 73.3% de los representantes legales encuestados precisan que su personal no recibió ningún tipo de capacitación y el 26.7% dijo que sí.

- El 73.3% de los representantes legales encuestados si consideran a la capacitación como una inversión, el 26.7% no precisa su respuesta.
- El 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018, afirma que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.
- El 100% de los empresarios afirman que la capacitación del personal es relevante para su empresa.

❖ **Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.**

- El 66.7% de los representantes legales afirman que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 13.3% manifiesta que no ha mejorado la rentabilidad, y el 20% no precisa su respuesta.
- El 73.3% de los representantes legales dicen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 26.7% no precisa su respuesta.
- El 66.7% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 13.3% dijo que la rentabilidad no mejoró y un 20% no precisa.
- El 80% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que un 20% no precisó su respuesta.

5.2. RECOMENDACIONES

❖ **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa del sector

venta de prendas de vestir que hay oportunidad para todos especialmente para gente joven que recién están empezando a incursionar en este sector de las micro empresas.

- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir ya que no tienen ninguna limitación para trabajar en este rubro.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar y ampliar sus conocimientos y poner en práctica en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir.
- Que el trabajo en el micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir no sea ningún impedimento para tener más familias casadas. Ya que el matrimonio es la base fundamental del núcleo de la familia.
- Que se sigan preparándose en instituciones para optar otros grados y títulos y le sirva para mejorar su participación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir.

❖ **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque hoy en día se está priorizando al turismo en el distrito de Manantay y el sector comercio es una pieza fundamental para dicho propósito.
- Que las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir, continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para acceder a préstamos financieros, ya sea de entidades financieras u otras entidades y así contribuyen con el crecimiento del país,
- Es necesario que las micro empresas tengan personal permanente para

mayor confianza de los microempresarios y así se está brindando un trabajo para las personas que lo necesitan.

- Que los microempresarios pueden tener personal eventual, salvo que los necesiten en ocasiones que se amerite (temporadas altas de ventas).
- Que continúen con el fin y propósito por el cual los microempresarios crearon sus propias micro empresas.

❖ **Respecto al financiamiento**

- Que los microempresarios traten en lo posible de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses y mejorar su rentabilidad.
- Que, al momento de requerir un crédito, lo primero que tienen que hacer los microempresarios es un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que los microempresarios busquen una tasa de interés baja para no sobrecargarse con deudas y así obtener una mayor rentabilidad
- Que las entidades ya sean financieras y no financieras brinden a los microempresarios mayores facilidades al solicitar un crédito.
- Que los microempresarios eviten de solicitar créditos a no ser que sea algo planificado y/o necesarios para la micro empresa.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto y así buscar la mejoría de la micro empresa pagando bajos intereses y tener una mejor rentabilidad.
- Que los microempresarios al momento de solicitar créditos estas sean a un largo plazo con un interés bajo para que tenga una mayor rentabilidad.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver sin afectar la

rentabilidad, e invertir ese crédito pensando en el mejoramiento de la micro empresa para tener una mejor rentabilidad.

❖ **Respecto a la Capacitación**

- Los microempresarios deberían recibir capacitación para tener mayor conocimiento, antes de solicitar un crédito financiero, ya que eso les permitirá tomar una mejor decisión para la micro empresa.
- Los microempresarios deberían más de capacitaciones para ampliar sus conocimientos en los distintos temas de las micro empresas.
- Los microempresarios deberían de seguir capacitándose porque por medio de las capacitaciones tendrán mayor conocimiento de cómo pueden obtener una mejor rentabilidad.
- Deberían de capacitar a su personal ya que cuando más capacitaciones tienen mejor será sus rendimientos en el trabajo.
- Deberían de invertir en capacitaciones porque así brindarían un mejor servicio a sus clientes y poder mejorar su rentabilidad.

❖ **Respecto a la rentabilidad**

- Se recomienda que los microempresarios inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Se recomienda tener más capacitaciones porque de acuerdo a ello se tendrá más conocimientos de cómo financiar e invertir en la micro empresa y así tener una mejor rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barrios, y. (2012) importancia de la capacitación. Recuperado el 12/07/2016:

<http://www.pymempresario.com/2012/07/la-importancia-de-la-capacitacion/>

Castillo, A. M. (2011), Programa de un curso de capacitación en la técnica de ventas

A.I.D.A. a una empresa de productos y servicios a crédito. Obregon: Instituto Tecnológico de Sonora. [Citado 2018 marzo 07] Disponible en:

http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/526_castillo_angelica.pdf

Coquis F. E (s.f), Consideraciones sobre las Mype (pyme en España) - LA Problemas para el acceso a Fuentes de Financiamiento [Citado 2018 Marzo 07]

Disponible en: <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>

Diario El Peruano (2017), Ley Mype. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>

Diario Gestión. (2014), Menos del 20% de mypes acceden a capacitación, según

Cofide. La Gestion Empresas. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-seguncofide-2111038>

El Comercio. (2016), Seis consejos para fortalecer la fuerza de ventas de su empresa. El comercio Economía. [Citado 2018 Marzo 09]; Disponible en:

<http://elcomercio.pe/economia/peru/seis-consejos-fortalecer-fuerza-ventas-suempresa-noticia-1879816>

Gonzales, J. (2014). Tesis: “Gestión empresarial y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N28015 en el distrito de la victoria – año 2013. Recuperado el 30/03/2016: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf

- Guevara García Nila (2016) “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro prendas de vestir en el distrito de Trujillo, año 2015”. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/398/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GUEVARA_GARCIA_NILA.pdf?sequence=4
- Hinojosa, S. (2007), La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes) [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>
- Ingram, D. (2014), Ventas y servicio al cliente. La Voz de Houston. [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://pyme.lavoztx.com/plan-de-mercadeo-para-una-tienda-de-ropa5323.html>
- La Republica. (2013), Tecnicas para la venta. La Republica. [Citado 2018 Marzo 15] Disponible en: <http://larepublica.pe/columnistas/futuro-emprendedor/tecnicaspara-venta-02-09-2013>
- Mathews, J. C. (s.f) Pequeña empresa y competitividad [Citado 2018 Marzo 20] <http://www.teleley.com/revistaperuana/mathews-66.pdf>
- Maynas (2011) Capacitación a Mypes por Carlos Zamora [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>
- Medina. L. A. (2008), Incidencia del *financiamiento* y la capacitación en la rentabilidad de claves: pymes, *mypes*, *financiamiento*, capacitación, percepción de las principales *teorías* que busca explicar la estructura del *financiamiento*, [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

- Nicuesa, M. (2014), Técnicas para aumentar las ventas en una tienda de ropa. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://empresariados.com/tecnicaspara-aumentar-las-ventas-en-una-tienda-de-ropa/>
- Ortega, A. (2013). Programa de capacitación sobre técnica de ventas A.I.D.A para mejorar el proceso de ventas en una empresa comercializadora de vidrios y aluminios. México: Instituto Tecnológico de Sonora. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/704_ortega_arturo.pdf
- Rodríguez, J. (2014). Técnicas ‘maestras’ para cerrar una venta. [Citado 2018 Marzo 20] Disponible en: <http://www.altonivel.com.mx/46899-tecnicasmaestras-de-cierre-de-venta.html>
- Serra R. (2015), ¿Qué es rentabilidad y que es riesgo de una inversión? [Citado 2018 Marzo 28] Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>
- Tubon, M. (2011). El servicio al cliente y su incidencia en las ventas de la industria La Raíz del Jean del Cantón Pelileo. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. [Citado 2018 Marzo 28] Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1415/1/266%20Ing.pdf>
- Vásquez Pacheco F. (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 201, [Citado 2018 Marzo 28] Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1397/1160>

**DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE
PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, -----, identificado con DNI N° -----, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 26 de Junio de 2010

.....

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.			
		ESPECÍFICOS							Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Ley micro y pequeñas empresas Nº 30056	Número de trabajadores	DISEÑO						MUESTRA
			Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Financiamiento	Bancos					Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.
		Interés			Tasa de interés						
		Monto	Monto del crédito								
		Plazos	Plazo del crédito								
		Inversión	Inversión del crédito								
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual						
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación						
Describir las principales características					TÉCNICA	Encuesta					

	de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.		Capacitación	Mejora rentabilidad			
			Tipos	Económica Financiera			

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE

INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

Cuestionario se aplicará a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.

El presente cuestionario tendrá 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 prendas de vestir del distrito de Manantay, 2018.”**

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

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

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....)

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (....) Mype Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: (....)

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

Entidades bancarias.....

Entidades no bancarias.....

Usureros.....

Otros.....

3.3 Que tasa interés mensual paga.....

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

Banco Continental (....) Banco de Crédito. (....) Scotiabank (....)

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

3.6 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7 Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar: (%)

3.9 En el año 2017 ¿Cuántas veces solicito crédito?

1 ves(....) 2 veces(....) 3 veces(....) más de tres veces (.....)

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

Pucallpa, Marzo del 2018.

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de elementos

	N	Media	Desviación estándar
Edad de los representantes legales de las MYPES	15	1,3333	,48795
Sexo	15	1,2667	,45774
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	15	4,0667	1,83095
Estado civil de los representantes legales	15	1,6000	,82808
Profesión de los representantes legales	15	2,5333	1,12546
ocupación de los representantes legales	15	1,0000	,00000
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	15	3,0000	1,00000
Formalidad de las Mypes	15	1,2000	,41404
Número de trabajadores permanentes de las Mypes	15	1,5333	,63994
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	15	1,0000	,00000
Motivos de formación de las Mypes	15	1,2000	,41404
¿Cómo financia su actividad productiva?	15	1,7333	,70373
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?	15	2,0000	1,06904
Que tasa de interés paga mensual	15	1,5333	,83381
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?	15	1,8667	,83381
Que tasa de interés paga mensual	15	1,4667	,51640
Si el financiamiento es de terceros: ¿Prestamistas o Usureros?	15	1,4000	,50709
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?	15	1,4667	,51640
Financiamiento de terceros: otros especificar	15	1,2667	,45774
Interés que paga	15	1,8000	,86189
¿Qué entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	15	1,4667	,74322

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	15	1,2000	,41404
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	15	1,3333	,61721
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	15	1,4000	,50709
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	15	1,7333	,96115
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	15	1,6000	,50709
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	15	1,3333	,89974
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	15	1,2667	,79881
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	15	1,7333	,45774
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	15	1,1333	,35187
¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	15	1,1333	,35187
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	15	3,2000	1,37321
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	15	1,2667	,45774
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	15	1,2667	,45774
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	15	1,2667	,45774
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	15	1,7333	,45774
N válido (por lista)	15		

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,111	36

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Edad de los representantes legales de las MYPES	57,0000	21,714	-,031	,119
Sexo	57,0667	20,924	,161	,083
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	54,2667	20,210	-,106	,210
Estado civil de los representantes legales	56,7333	21,352	-,030	,125
Profesión de los representantes legales	55,8000	25,314	-,421	,290
ocupación de los representantes legales	57,3333	21,810	,000	,111
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	55,3333	22,952	-,224	,202
Formalidad de las Mypes	57,1333	22,552	-,232	,150
Número de trabajadores permanentes de las Mypes	56,8000	21,029	,063	,097
Número de trabajadores eventuales de las Mypes	57,3333	21,810	,000	,111
Motivos de formación de las Mypes	57,1333	21,410	,060	,103
¿Cómo financia su actividad productiva?	56,6000	23,543	-,326	,201
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?	56,3333	21,952	-,128	,171

Que tasa de interés paga mensual	56,8000	20,600	,068	,092
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?	56,4667	16,267	,721	-,157 ^a
Que tasa de interés paga mensual	56,8667	20,552	,212	,069
Si el financiamiento es de terceros: ¿Prestamistas o Usureros?	56,9333	21,067	,104	,092
Si el financiamiento es de terceros: ¿A que entidades recurre para obtener financiamiento?	56,8667	19,981	,338	,041
Financiamiento de terceros: otros especificar	57,0667	19,924	,410	,035
Interés que paga	56,5333	17,981	,422	-,041 ^a
¿Qué entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	56,8667	20,695	,083	,090
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	57,1333	21,695	-,015	,115
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	57,0000	21,143	,050	,101
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	56,9333	21,638	-,018	,116
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	56,6000	17,686	,396	-,049 ^a
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	56,7333	21,781	-,048	,122

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?	57,0000	19,571	,179	,049
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	57,0667	20,638	,073	,091
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	56,6000	23,400	-,406	,183
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?	57,2000	22,171	-,147	,132
¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	57,2000	20,171	,479	,043
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	55,1333	23,981	-,302	,276
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	57,0667	19,924	,410	,035
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	57,0667	19,495	,521	,014
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	57,0667	20,067	,374	,043
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	56,6000	23,971	-,529	,203

a. El valor es negativo debido a una covarianza promedio negativa entre elementos. Esto viola los supuestos del modelo de fiabilidad. Podría desea comprobar las codificaciones de elemento.