

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

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

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

**AUTORA:**

Bach. Cala Ancori, Mariluz Nohemi

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

### **1.-Título De La Tesis**

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

## **2.-Hoja De Firma Del Jurado**

---

**Mg. CPCC. Montoya Torres, Silvia Virginia**

**PRESIDENTE**

---

**Mg. CPC. López Souza, José Luis Alberto**

**MIEMBRO**

---

**Mg. CPC. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando**

**MIEMBRO**

---

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**ASESOR**

### **3.-Agradecimiento**

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

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

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

#### **4.-Dedicatoria**

**A Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

**A mis Padres,**

Gracias a su apoyo constante y permanente, porque por ustedes, soy la mujer de hoy, capaz de cumplir mis sueños y anhelos.

## 5.-Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a cabo se trabajó con una población de 35 y una muestra de 33 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 90.9% (30) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 63.6% (21) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 87.9% (29) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 18.2% (6) de las empresas encuestadas son informales. El 1% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 72.7% (24) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 97% (32) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 6.1% (2) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 24.2% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo (mercaderías).

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

## 6.-Abstract

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of Manantay district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of the district of Manantay, 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 35 and a sample of 33 micro-companies, to whom they applied a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 90.9% (30) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 63.6% (21) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 87.9% (29) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. The 18.2% (6) of the encuetadas companies are informal. The 1% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 72.7% (24) of the microenterprises have from 1 to 3 temporary workers. 97% (32) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 45.5% (15) of the microenterprises have been financed by third parties. 6.1% (2) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000 soles. With respect to profitability; 24.2% of the microenterprises invested the requested credit in the working capital (merchandise).**Keywords: financing, training, profitability.**

## 7.-Contenido

1.-Título De La Tesis .....	ii
2.-Hoja De Firma Del Jurado .....	iii
3.-Agradecimiento.....	iv
4.-Dedicatoria.....	v
5.-Resumen.....	vi
6.-Abstract.....	vii
7.-Contenido.....	viii
8.-Índice De Tablas .....	xi
9.-Índice De Figuras.....	xii
<b>I INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>15</b>
1.1 Objetivo General: .....	16
1.2 Objetivos Específicos:.....	17
1.3 Justificación de la investigación.....	17
1.4 Planteamiento del Problema.....	17
<b>II REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>20</b>
2.1 Antecedentes .....	20
2.1.1 Internacional .....	20
2.1.2 Nacional .....	22
2.1.3 Regional .....	28



2.1.4	Local .....	30
2.2	Bases teóricas .....	31
2.2.1	Teoría del financiamiento .....	31
2.2.2	Teorías de la capacitación .....	44
2.2.3	Teorías de la rentabilidad .....	51
2.3	Marco conceptual .....	53
2.3.1	Definiciones del financiamiento .....	53
2.3.2	Definición de capacitación .....	54
2.3.3	Definición de la Rentabilidad .....	55
2.3.4	Definición de micro y pequeña empresa .....	58
2.3.5	Definición de empresa .....	58
2.3.6	Definición de Ferreterías .....	59
<b>III</b>	<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>61</b>
3.1	Diseño de la investigación .....	61
3.2	Cuantitativo .....	61
3.3	No experimental .....	61
3.4	Transversal .....	62
3.5	Retrospectivo .....	62
3.6	Descriptivo .....	62
3.7	Población y muestra .....	63
3.7.1	Población .....	63

3.7.2	Muestra .....	63
3.8	Definición y operacionalización de las variables .....	64
3.9	Técnicas e instrumento .....	66
3.9.1	Técnica .....	66
3.9.2	Instrumento .....	66
3.10	Plan de análisis .....	66
3.11	Matriz de consistencia .....	67
3.12	Principios éticos .....	68
<b>IV</b>	<b>RESULTADO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>71</b>
4.1	Resultados .....	71
4.2	Análisis de resultados .....	107
<b>V</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>111</b>
<b>VI</b>	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>114</b>
<b>VII</b>	<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>117</b>
7.1	Referencias bibliográficas .....	117
7.2	Cuestionario .....	123
7.3	Artículo científico .....	127
7.5	Tabla de fiabilidad .....	153
7.6	Base de datos .....	154

## 8.-Índice De Tablas

<b>Tabla 1:</b> Edad de los representantes legales de las Mypes .....	71
<b>Tabla 2:</b> Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	72
<b>Tabla 3:</b> Grado de instrucción de los representantes legales .....	73
<b>Tabla 4:</b> Estado civil de los representantes legales.....	74
<b>Tabla 5:</b> Profesión de los representantes legales .....	75
<b>Tabla 6:</b> Ocupación de los representantes legales .....	76
<b>Tabla 7:</b> Tiempo en el rubro de los representantes legales .....	77
<b>Tabla 8:</b> Formalidad de las Mypes.....	78
<b>Tabla 9:</b> Números de trabajadores permanentes .....	79
<b>Tabla 10:</b> Números de trabajadores eventuales .....	80
<b>Tabla 11:</b> Motivos de formación de las Mypes.....	81
<b>Tabla 12:</b> Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	82
<b>Tabla 13:</b> Financiamiento a terceros de las Mypes.....	83
<b>Tabla 14:</b> Tasa de interés mensual de las entidades bancarias .....	84
<b>Tabla 15:</b> Entidades financiera no bancarias .....	85
<b>Tabla 16:</b> Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias .....	86
<b>Tabla 17:</b> Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento .....	87
<b>Tabla 18:</b> Tasa de interés mensual de los usureros que pagan .....	88
<b>Tabla 19:</b> Otras entidades de las cuales obtienen préstamos .....	89
<b>Tabla 20:</b> Entidades que otorgan mayores facilidades .....	90
<b>Tabla 21:</b> Los créditos fueron en los montos solicitados.....	91
<b>Tabla 22:</b> Monto promedio de crédito otorgado .....	92
<b>Tabla 23:</b> Tiempo de crédito solicitado por las Mypes.....	93

<b>Tabla 24:</b> En que fue invertido el crédito obtenido .....	94
<b>Tabla 25:</b> El representante legal recibió la capacitación .....	95
<b>Tabla 26:</b> Cantidad de cursos que ha tenido el representante .....	96
<b>Tabla 27:</b> Tipo de curso en el que participaron .....	97
<b>Tabla 28:</b> Recibió capacitación el personal de las Mypes .....	98
<b>Tabla 29:</b> Cantidad de cursos recibidos por el personal .....	99
<b>Tabla 30:</b> La capacitación como empresario es una inversión .....	100
<b>Tabla 31:</b> La capacitación del personal es relevante .....	101
<b>Tabla 32:</b> Los temas en que se capacitaron el personal .....	102
<b>Tabla 33:</b> Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad .....	103
<b>Tabla 34:</b> Cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad .....	104
<b>Tabla 35:</b> Cree que la capacitación ha aumentado su rentabilidad .....	105
<b>Tabla 36:</b> Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	106

## **9.-Índice De Figuras**

<b>Figura 1:</b> Edad de los representantes legales de las Mypes .....	71
<b>Figura 2:</b> Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	72
<b>Figura 3:</b> Grado de instrucción de los representantes legales.....	73
<b>Figura 4:</b> Estado civil de los representantes legales .....	74
<b>Figura 5:</b> Profesión de los representantes legales.....	75
<b>Figura 6:</b> Ocupación de los representantes legales .....	76
<b>Figura 7:</b> Tiempo en el rubro de los representantes legales .....	77
<b>Figura 8:</b> Formalidad de las Mypes .....	78
<b>Figura 9:</b> Números de trabajadores permanentes .....	79

<b>Figura 10:</b> Números de trabajadores eventuales.....	80
<b>Figura 11:</b> Motivos de formación de las Mypes .....	81
<b>Figura 12:</b> Financiamiento de las actividades de las Mypes .....	82
<b>Figura 13:</b> Financiamiento a terceros de las Mypes .....	83
<b>Figura 14:</b> Tasa de interés mensual de las entidades bancarias.....	84
<b>Figura 15:</b> Entidades financiera no bancarias.....	85
<b>Figura 16:</b> Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias.....	86
<b>Figura 17:</b> Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento .....	87
<b>Figura 18:</b> Tasa de interés mensual de los usureros que pagan.....	88
<b>Figura 19:</b> Otras entidades de las cuales obtienen préstamos.....	89
<b>Figura 20:</b> Entidades que otorgan mayores facilidades .....	90
<b>Figura 21:</b> Los créditos fueron en los montos solicitados .....	91
<b>Figura 22:</b> Monto promedio de crédito otorgado .....	92
<b>Figura 23:</b> Tiempo de crédito solicitado por las Mypes .....	93
<b>Figura 24:</b> En que fue invertido el crédito financiero obtenido.....	94
<b>Figura 25:</b> El representante legal recibió la capacitación .....	95
<b>Figura 26:</b> Cantidad de cursos que ha tenido el representante .....	96
<b>Figura 27:</b> Tipo de curso en el que participaron.....	97
<b>Figura 28:</b> Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	98
<b>Figura 29:</b> Cantidad de cursos recibidos por el personal.....	99
<b>Figura 30:</b> La capacitación como empresario es una inversión.....	100
<b>Figura 31:</b> La capacitación del personal es relevante .....	101
<b>Figura 32:</b> Los temas en que se capacitaron el personal .....	102
<b>Figura 33:</b> Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad .....	103

<b>Figura 34:</b> Cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad.....	104
<b>Figura 35:</b> Cree que la capacitación ha aumentado su rentabilidad .....	105
<b>Figura 36:</b> Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	106

## **I INTRODUCCIÓN**

Según señala Mares (2013), las micro y pequeñas empresas es una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

De la misma manera Cuba (2016), afirma que el mundo de las mypes es un mundo complejo y heterogéneo. En todos los sectores y actividades económicas se tienen diversos grados de informalidad. Esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio. Según diversos estudios, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando las normas vigentes. Por el lado laboral, la informalidad es mayor, llega al 70%. Ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

La capacitación en los trabajadores son de suma importancias, ya que adecua los parámetros para la correcta ejecución de las funciones, todas las acciones individuales aportan valor en tanto estén integradas a las acciones centrales de la empresa. Se complementan mutuamente. De esta manera la capacitación puede ofrecer una cierta contribución. Organización e identificación de acciones constituyen un aporte valioso para que los trabajadores puedan conocer las diferentes áreas e integrarse entre todos los miembros. Proporcionar los conocimientos que contribuyan a mejorar el

desempeño. En este aspecto es importante señalar que incluye el conocimiento de la actividad y características de la empresa, con lo cual se convierte en un mecanismo de formación de directivos potenciales. No obstante, no debe olvidarse que «quién más sabe no es quién mejor dirige, pero sí el que puede brindar la asesoría más certera. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

La ciudad de Pucallpa en si es una zona que poco a poco ha ido abarcando sectores de emprendimiento muy potencializados, las ferreterías usen ser negocios fijos ya que materiales y herramientas de trabajo suelen ser consumidos por todo el año

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

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente

### **1.1 Objetivo General:**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.



## **1.2 Objetivos Específicos:**

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.

## **1.3 Justificación de la investigación**

Por esta razón la investigación se justifica puesto que las mypes juegan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas.

## **1.4 Planteamiento del Problema**

Sánchez (2017), sostiene que hoy día son cada vez más los países latinoamericanos afectados por problemas de tipo sociales, y el

principal problema es la pobreza e extrema, siendo bajo este escenario donde las mypes tienden a desarrollarse, convirtiéndose en eje fundamental de desarrollo y crecimiento económico y social. También en algunos casos fomenta la oferta de empleo en algunas ciudades.

En el ámbito económico de nuestro país, las mypes han venido desarrollándose bajo un escenario incierto, puesto que todavía existen barreras burocráticas que impiden el total desarrollo y proyección de las mismas.

Centty (2002), sostiene que las Mypes vienen creciendo a nivel mundial, debido que muchas de estas micro y pequeñas empresas surgieron gracias a la satisfacción de las necesidades que cuenta un determinado pueblo, también porque son éstas las que se encuentran cada vez más cerca de las personas.

Si bien falta mucho por perfeccionar el sentido de las mypes es cada vez más palpable reconocer que solucionan las necesidades de los pueblos permitiendo de este modo un desarrollo sostenido.

Microscopio Global (2012), el Perú constituye uno de los países con mayor proyección de micro y pequeñas empresas, y se mantiene líder frente a otros países de la región con mayor entorno para la microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que más créditos otorgan a las MYPES.

Gracias al progreso de la globalización se abrieron nuevos mercados y nuevas posibilidades de crecimiento económico y social, se pudieron descentralizar las inversiones, generando de esta manera

nuevos hábitos de oferta y demanda de bienes y servicios, creando nuevos desafíos de competitividad entre estas.

Galdón (2014), en “La pequeña y mediana empresa motor de la economía española”, indica que las pequeñas y medianas empresas representan cerca del 90% del conglomerado empresarial en España y son las que principalmente contribuyen a la generación de empleo, del mismo modo los bancos y el gobierno de dicho país unen esfuerzos constantemente como facilidad de créditos y políticas accesibles que permitan el despegue y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Acosta (2016), en “Mipymes general alrededor del 67% del empleo en Colombia”, las Micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un eje fundamental para el sistema productivo en Colombia, así lo demuestra el hecho de que el Registro Único Empresarial y Social (RUES) estas constituyen cerca del 95%..

Barba, Jiménez, & Martínez (2007), de acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. Serida, Borda, Nakamatsu, Morales, & Yamakawa, (2005).

Esta observación es refutada por los últimos índices que arrojan las micro y pequeñas empresas, los cuales se ven reflejado en el día a día. La presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento.

## **II REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Torres, Guerrero, & Paradas (2017), titulada “Financiamiento Utilizado por las Pequeñas y Medianas Empresas Ferreteras” (artículo científico) para su desarrollo utilizo como metodología una investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental con una población de 20 pymes, llegando a los siguientes resultados: las dimensiones del financiamiento interno y externo, que primeramente gran parte del 70% es el aporte de los socios. Ahora referente a las fuentes de financiamiento externo a corto plazo se centran en dos aspectos el primero es la utilización de

crédito comercial el cual representa el 45% y el segundo aspecto representa un 35% a línea de crédito.

Aladro, Ceroni & Montero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Mypes en Latinoamérica”, sostiene que las Mypes son percibidas como entidades de alto riesgo por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las Mypes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se interese por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que solicitan las Mypes.

Una dificultad muy importante es el desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas lo se convierte en un gran problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún en estos tiempos se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su

vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Y concluye aladro frente a la situación tan difícil la falta de garantías que no dan las empresas, como la falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es necesario que exijamos al estado y a la banca regional mayor transparencia y facilidad en el manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos módicos y que se inicia un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Ahora si el sistema financiero sigue a favor de las empresas grandes se les debe obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que aporten una parte y llegue a las pequeñas empresas. Para lo cual se debe implementar herramientas de evaluación más modernas que disminuyan sus costos y a su vez presten un mejor servicio

### **2.1.2 Nacional**

Asimismo Rodriguez, (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013.”Cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del

sector comercio rubro ferreterías de la I-II etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/transversal, utilizándose una población muestral de 4 Mypes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas teniendo como resultado lo siguiente: El 50% tiene 31 a 51 años. El 75% son varones. El 100% tienen estudios universitarios incompletos. El 75 % son casados. El 50% tienen 5 a más años y el 50% 2 a 5 años. El 75% tienen de 1-5 trabajadores. El 50% formado para generar empleo, y el 50% por subsistencia. El 100% cuentan con patrimonio. El 100% conoce los beneficios para obtener financiamiento. El 75% ha solicitado crédito bancario. El 75% recibió de S/.500 a más. El 75% invirtió en capital de trabajo. Al 100% le es beneficioso el financiamiento. El 50% su rentabilidad aumentó un 20%. Concluyendo que: La mayoría del sector comercio-rubro ferretería de la I - II Etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, tiene 31 a 51 años, son varones y casados, su permanencia es 2 -5 años y de 5 a más años, creadas para generar empleo y/o subsistencia, con 1-5 trabajadores. En su totalidad tienen estudios universitarios incompletos cuentan con patrimonio y conocen los beneficios para obtener financiamiento.

Igualmente Burgos (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería en general, del Distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose como resultado la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPE con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia.

En cuanto a la Capacitación, es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga, de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos, concluyendo que tanto el Financiamiento y la Capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la Rentabilidad y los resultados de



gestión de las MYPE. El estudio se determina por la importancia de las pequeñas y medianas empresas para lograr el desarrollo y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta manera la generación de empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. La importancia de este proyecto queda reflejada en la proyección de las MYPE, hacia un futuro acorde con los niveles de competitividad exigidos por el mercado actual y por el incremento de la calidad de todos los componentes que intervienen en el proceso, tales como el humano, el laboral y el mercantil. Con esto se logró obtener el presente documento el cual servirá de base y soporte, para la optimización de la toma de decisiones por parte de los inversionistas del rubro y afines.

Además Aguilar, (2013), en su tesis “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009 -2010, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote, periodo 2009 - 2010. Se tomo una muestra de 15 Mypes de una población de 30 empresas del sector comercio ferretero a quienes se les aplico un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta los principales resultados fueron: Respecto al perfil de

las empresas: Del 100% de los encuestados el 33 % de las empresas tienen un año de antigüedad, el 27% tienen dos a tres años de antigüedad y el 13% tienen más de tres años de antigüedad.

Agrega Aguilar del 100% de los encuestados la empresa de un año tiene 6 trabajadores que representa el 40%, a la empresa de 2- 4 años tienen 5 trabajadores que representa el 33%, la empresa de 4-10 años tienen 3 trabajadores que representa el 20% y la empresa más de diez años tiene un solo trabajador que representa el 7%. Del 100% de los encuestados el 53%, de las empresas tienen un tipo de financiamiento propio, el 40% tiene financiamiento de entidades financieras, mientras que el 7% tiene financiamiento de otras personas.

Continúa Aguilar del 100% de los encuestados el 93% su objetivo de una empresa es de obtener más ganancias y el 7% su objetivo es de dar empleo a la familia. Del 100% de los encuestados el 60% de las empresas si llevan contabilidad y el 40% de las empresas no llevan contabilidad. Del 100% de los encuestados el 53% de las empresas tienen un asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tiene asesoramiento de un economista, el 7% de las empresas tiene asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional. Respecto a la capacitación: Del 100% de los encuestados el 80% de los

trabajadores reciben capacitación y el 20% no. Del 100% de los encuestados el 73% de las empresas capacitan a sus trabajadores y el 27% se capacita por cuenta misma del trabajador. Del 100% de los encuestados 5 trabajadores han sido capacitado una sola vez por la empresa que representa el 33%, 7 trabajadores han sido capacitado dos veces por la empresa que representa el 47% y 3 trabajadores han sido capacitados tres veces por la empresa que representa el 20%. Del 100% de los encuestados en el año 2009 y 2010, 6 trabajadores recibieron capacitación por cuenta de la empresa que representa un 40%, en el año 2011. 3 trabajadores recibieron capacitaciones por cuenta de la empresa que representa un 20%. Del 100% de los encuestados el 73% si considera que la capacitación es una inversión y el 27% no lo considera. Del 100% de los encuestados el 73% si considera que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores y e 27% no lo considera. Del 100% de los encuestados El 67% considera que la capacitación mejora la competitividad, es decir sobre sale de otras empresas y el 33% no lo considera que mejora. 14) Del 100% de los encuestados, el 67% considera que si eleva la capacitación de su empresa y el 33% está en desacuerdo.

Concluye Aguilar respecto al financiamiento: Del 100% de los encuestados el 47% es de tipo de financiamiento

propio y el 53% el financiamiento viene de entidades financieras. Del 100% de los encuestados, el 60% si solicito crédito y el 40% no solicito crédito. Del 100% de los encuestados si recibió crédito el 60% y el 40% no recibió. Del 100% de los encuestados, el 27% si están de acuerdo con tasa de interés y el 73% están en desacuerdo con la tasa de interés. Del 100% de los encuestados si recibió crédito el 67% del préstamo que obtuvo fue invertido en mercadería, el 13% invirtió en compra de activo fijo y el 20 % en mejoramiento del local. Del 100% de los encuestados, si contribuyo a solucionar problemas de liquidez 67% y el 33% respondió que no. Del 100% de los encuestados el 67% fue para pagos de proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% para los trabajadores. Del 100% de los encuestados del préstamo obtenido el 67% si ayuda y el 33% no. Respecto a la rentabilidad: Del 100% de los encuestados la rentabilidad se manifiesta en el incremento de los activos en un 40%, el 20% de tener más clientes, el 73% menos deudas y el 33% no recurre a préstamos. Del 100% de los encuestados el 73% si recibió visitas de las entidades y el 23% no recibió visitas de las entidades. Del 100 de los encuestados las políticas en un 67% si motiva al incremento de la rentabilidad y el 33% no motiva.

### **2.1.3 Regional**

Más aún Laulate (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Callería - Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo femenino. El 75% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial. El 65% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros; el 69% de los créditos recibidos fueron corto plazo, mientras que el 31% restante fue a Largo plazo; el 85% recibieron créditos en los años 2011 y 2012, invirtieron en capital de trabajo. Agrega Laulate el 62% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 55% no recibió capacitación en los dos últimos años; para el 100% la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero; del 50% su personal si ha recibido capacitación; el 70% consideran que la capacitación es una inversión; el 70% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

Concluye Laulate el 65% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 70% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 95% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

#### **2.1.4 Local**

Finalmente Inga (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: De los empresarios encuestados manifestaron que: el 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. Así mismo, del 100% de las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen

más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación y el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios.

Concluye Inga el 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

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

Necesidad de Financiamiento de una Empresa: Según Gitman (1997), los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el

activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

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

Briozzo A. & Vigier H. (s/f), sostienen en “La estructura de financiamiento Pymes” que todas las organizaciones nuevas o en marcha requieren capital financiero tanto para su inclusión como para su desarrollo a través del tiempo. Por eso existen fuentes básicas de financiamiento: La deuda y el capital de trabajo. Los intereses son deducibles del impuesto a las utilidades y se caracteriza por que otorga un reclamo fijo a su acreedor, tiene alto índice de repago si se presenta dificultad financiera de la empresa, posee vencimiento determinado y no implica control de la administración.



Por otro lado, en cuanto al capital propio consiste que: Todos los dividendos que reciben los accionistas no pueden ser deducibles de impuestos, es por eso que constituye un derecho residual en los accionistas de la empresa, otorga control de la administración de los accionistas y no posee vencimiento tiene menos prioridad ante dificultades financieras.

### **Estructura del financiamiento**

También, Domínguez I. C. (2009), sostiene en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Que cada estrategia productiva tiene una estrategia financiera, esto se puede traducir en el empleo de fuentes de financiación concreta. En este sentido (Aguirre 1992), conviene en definir la estructura de financiación como: "La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o expresado de otra manera, es la adquisición de bienes de capital que toda organización necesita para la consecución de sus fines, o en todo caso la obtención de recursos y medios de pago. (Weston y Copeland 1995), indican que la estructura de financiamiento es la forma en la cual se financian los activos de toda organización.

Toda la estructura financiera está graficada por la parte derecha del estado de situación financiera, incluyendo la parte corriente de deudas a corto plazo y la parte no corriente de las

deudas a largo plazo, así como el capital del titular, accionista o participacionista. Para conocedores como (Damodaran 1999) y (Mascareñas 2004), la estructura financiera contiene todas aquellas deudas que constituyan pago de intereses, sin que importe el plazo de vencimiento de las mismas, dicho de otra manera "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento".

Así mismo, hay otros conocedores que creen relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

### **Tipos de financiamiento**

Según el nivel de exigibilidad y según su procedencia se puede establecer los tipos de fuentes de financiamiento, los autores estudiados tienen en cuenta las siguientes clasificaciones:

De acuerdo a su origen los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros dada su naturaleza de aporte, estos fueron puestos a disposición de la organización cuando se constituyó la misma es por esta razón que no tiene que ser reembolsado, los segundos constituyen recursos adquiridos por terceros ajenos a la empresa. Otra fuente de financiamiento es comúnmente conocido como financiamiento de guerrillas. Es una táctica que consiste en obtener recurso de manera desesperada para seguir

manteniendo a flote la empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Esta técnica es valiosa porque por que no generan costos directos, mientras se usa recursos ajenos que permita generar ingresos. Por ejemplo, acordar que todas las cuentas al proveedor sean canceladas directamente por los clientes, esta acción le permite a la empresa quedarse con el precio de su valor agregado. Si existe una alta rotación de inventarios esta acción funcionara muy bien en este tipo de empresas. Por el grado de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo la cual se debe prestar mayor atención.

### **Fuente de Financiamiento a Corto Plazo**

Las organizaciones tienen la necesidad de financiarse a corto plazo para la consecución y cumplimiento de sus objetivos establecidos. Esta fuente de financiamiento consiste básicamente en obtener recursos pagaderos con tiempo menor a un año acompañado de ciertos intereses y que es importante para sostener gran parte el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, o sea el activo circulante de la empresa. Todas las empresas requieren una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una mejor administración financiera.

El crédito a corto plazo constituye una deuda que se programa para ser reembolsado o devuelto dentro de un año, el

método resulta sencillo, acorta tiempos y permite una oxigenación a la empresa, sin embargo, los costos de provisión de los préstamos garantizados normalmente son muy altos pero a su vez representan un respaldo para poder recuperarlo. Todas las empresas conviene en concordar que el financiamiento a corto plazo resulta más conveniente que el financiamiento a largo plazo, ya que el primero resulta mucho más barato y cómodo que recurrir a la segunda opción. Resulta bueno destacar que la empresa pueda utilizar financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

- **Pasivos Acumulados:** Una fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, consisten en obligaciones que se generan por servicios recibidos que hasta la fecha no han sido cancelados, las brechas más importantes que acumula una organización son los salarios e impuestos, como los impuestos constituyen pagos al fisco, la organización no puede manipular su acumulación, pero si puede manipular en cierta medida la acumulación de los salarios.
- **Cuentas por Pagar:** Representan las obligaciones que contrae la empresa por la adquisición de bienes o

prestación de servicios, también se originan por la compra de materia prima.

- **Línea de crédito:** Acuerdo por el cual el banco entrega una suma de dinero al prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un plazo de tiempo definido.
- **Convenio de crédito revolvente:** Es un tipo de crédito utilizado a menudo por empresas representativas es bastante similar a una línea de crédito regular asignado.
- **Documentos negociables:** Son las empresas grandes que gozan de buena reputación con una solidez incuestionable, estas empresas obtienen el financiamiento sin ningún tipo de garantía a corto plazo, además pueden emitir documentos negociables.
- **Anticipo de clientes:** Es un sistema de pago anticipado, se da cuando los clientes tienen la intención de recibir mercaderías a futuro.
- **Préstamos privados:** Son préstamos que otorgan los accionistas sin ningún tipo de garantías generalmente a corto plazo, tiene como objetivo sacar adelante la empresa por la crisis que se presenta.
- **Factorización de cuentas por cobrar (Factoring):** Es un acuerdo como variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta entre las cuentas

por cobrar. Operación que consiste en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, también incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Todas las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades del sistema financiero bancario y no bancario o por entidades de crédito: Financieras bancos, cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito.

- **Gravamen abierto:** El valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se entregó el préstamo, esto ocurre porque el prestatario puede vender los inventarios sin restricción cuando la institución da préstamo un gravamen contra los inventarios.
- **Recibos de fideicomiso:** Constituye un mecanismo que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Las condiciones pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.
- **Garantía de acciones y bonos:** Es el mecanismo por el cual algunos tipos de bonos pueden ser emitidos al

portador y se pueden ceder como garantía para un préstamo, siempre ocurre que el prestamista se sienta interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.

- **Seguros de vida:** Consiste en una cobertura en donde el asegurado paga una suma de dinero y el beneficio se da al momento del fallecimiento del titular, este tipo de seguro está sujeto a condiciones estipuladas en el contrato. Los principales tipos de seguros de vida pueden ser: invalidez, accidente vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros.

### **Fuente de Financiamiento a Largo Plazo**

Este tipo de financiamiento ocurre normalmente por acuerdos que superan el ejercicio económico o sea mayor a un año, y se utiliza para la mejora de la organización con el objetivo de aumentar al máximo las ganancias. Razón por la cual los préstamos son pagados con las ganancias que obtiene la organización. Todo este proceso que debe ceñirse en las decisiones de crédito por este tipo de financiamiento, implica además concentrarse en la evaluación y el análisis de las condiciones económicas de los diferentes mercados, esto permitirá definir la viabilidad financiera y económica de los proyectos. Los financiamientos a largo plazo obedecen

siempre a corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

- **Crédito de Habilitación:** Consiste en un tipo de contrato donde el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, generalmente en la compra de materiales y materia prima, en el pago de salarios, jornales y gastos directos que se relacionan estrictamente con el giro del negocio.
- **Crédito Refaccionario:** Este tipo de crédito particular se orienta en la idea de fortalecer los activos fijos de la empresa generalmente de empresas agrarias e industriales, esta acción permite fortalecer a las empresas antes indicadas para la consecución de sus objetivos trazados y puestos en marcha.
- **Crédito Hipotecario:** Resultan siendo pasivos que se contrata a las instituciones de crédito, con el objetivo de ser aplicados en proyectos de inversión y se tiene como referencia el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, modernizaciones, reubicaciones de plantas o proyectos para más productos.
- **Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona



llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

- **Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio.

Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la

arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

- **Aportaciones de capital:** Consiste en todos los fondos a largo plazo que suministran los dueños a la empresa. Este tiene tres fuentes principales de obtención de recursos: las acciones preferentes, las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una con un costo diferente y asociado con cada una de ellas.
- **Capital social común:** Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.
- **Capital social preferente:** Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo. Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias

entre ellos. Igualmente, Herrera G, Limón E. & Soto M. C. (2006), precisan en “Fuentes de financiamiento en épocas de crisis: Elementos de análisis”:

### **Fondos propios versus fondos externos.**

#### **La visión tradicional versus Modigliani - Miller**

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Miller (1963). El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el

valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

### **2.2.2 Teorías de la capacitación**

Gore E. (2010), manifiesta en “Capacitación y teorías de aprendizaje”, que no solamente aprendemos hábitos sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que éstos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros. Todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar

nuestros actos. El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

### **Capacitación y teoría de aprendizaje**

Una acepción de Competencias designa a las capacidades de las organizaciones que resultan estables para el negocio. Término colectivo. Competencia clave es aquella poco común, valiosa para clientes, difícil de asimilar y arraigada al contexto organizativo. No cualquier competencia es clave. La segunda acepción, alude a capacidades individuales de las personas. Relacionada con una capacidad superior, cuando podemos hacer algo mayor que los demás. La que nos emparenta con los valores y modelos mentales, la que lo liga a conocimientos y habilidades vinculadas con el trabajo, la que lo relaciona con habilidades propias de tareas no rutinarias.

**Capacitación y competencias individuales:** Hay que encontrar la manera de definir competencias individuales de tal manera que quede claro cuál es la capacidad que nos interesa y cuál el ámbito específico en el que debería manifestarse esa capacidad. Posibilita un cambio de foco: 1. Del foco en el aprendizaje para la tarea nos lleva al aprendizaje transferible: desarrollo de habilidades no directamente vinculadas a una tarea en particular.

2. Del foco en el tema al tema contextualizado: es decir al problema.

**Capacitación y competencias organizacionales:** Las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes áreas.

Desplazamiento del foco:

- Del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la organización.
- De la enseñanza a la generación de condiciones.
- Del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

Abundando en la Opinión, Mayuri J. V. (2008), en “Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de la Nación FEBAN, Lima 2006”, dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las

principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona. Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

- **Inducción:** Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.
- **Entrenamiento:** Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.
- **Formación básica:** Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.

- **Desarrollo de Jefes:** Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización.

El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planificarse adecuadamente tanto la secuencia como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo alineamiento.

### **Modelos de Capacitación**

Los factores que permiten establecer regularidades en los modelos para la capacitación en la empresa, se relacionan a:

- **Motivación al sujeto.** Cualquier sistema cuyo objeto de trabajo sea el ser humano, debe tener como premisa incentivar a éste a participar, pues de lo contrario el fracaso está asegurado.



- **Universalidad.** El desarrollo de un modelo presupone su generalidad, aspecto que no siempre es posible alcanzar en toda su dimensión debido a la complejidad de los procesos o fenómeno que describe. No obstante, en este caso es factible e imprescindible que cumpla con esta condición para que pueda ser aplicado en todo el amplio universo empresarial contemporáneo.
- **Abarcar a todos los miembros de la empresa.** En el enfoque moderno que coloca al hombre en el centro de todos los procesos empresariales, cualquier sistema que se establezca en la empresa, para que pueda considerarse efectivo debe llegar a todos por igual.
- **Proporcionar los conocimientos que contribuyan a mejorar el desempeño.** En este aspecto es importante señalar que incluye el conocimiento de la actividad y características de la empresa, con lo cual se convierte en un mecanismo de formación de directivos potenciales. No obstante, no debe olvidarse que «quién más sabe no es quién mejor dirige, pero sí el que puede brindar la asesoría más certera.
- **Amplitud de visión.** Es común que los programas de capacitación, vistos en términos tradicionales, se dirijan sólo hacia aquellos aspectos específicos que tienen que

ver con la actividad directa del sujeto y el perfil empresarial.

Sin perder de vista el incremento en los costos que puede tener asociado, la capacitación no debe ser una camisa de fuerza que limite el acceso del sujeto a conocimientos indirectos, pues debe recordarse que «mientras más universal es la preparación del hombre mayor será su profundidad de análisis y más abarcadoras sus valoraciones» y por tanto aporta un mayor valor agregado al capital humano de la empresa.

- **Promover el dominio de las tecnologías de avanzada.**

La innovación tecnológica es una característica del entorno actual, por lo cual el dominio en profundidad de las herramientas de trabajo con especial énfasis en las técnicas informáticas constituye una prioridad en la empresa moderna.

- **Promover la comunicación.**

Uno de los riesgos que enfrenta la empresa contemporánea es la incomunicación, ya que los medios técnicos disponibles permiten el intercambio de información sin necesidad del contacto personal. El análisis en detalle de esta problemática se aparta de los objetivos de este trabajo, pero debe quedar establecido que la capacitación tiene

que jugar un papel activo para evitar que esta amenaza se convierta en una debilidad.

- **Alcanzar los objetivos antes señalados a un costo razonable** Este sistema, como cualquier otro que se establezca en una entidad, requiere de los procedimientos y canales de información indispensables para evaluar sistemáticamente si el impacto en la empresa se encuentra en correspondencia con los costos incurridos.

### 2.2.3 Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad es noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posterioridad

- **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos

en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o

estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.
- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$OE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

## 2.3 Marco conceptual

### 2.3.1 Definiciones del financiamiento

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.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. 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.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo **Quincho (2011)**.

### **2.3.2 Definición de capacitación**

La capacitación es la adquisición de nuevos conocimientos, principalmente que estas sean de carácter técnico, administrativo y científico. Es decir, la capacitación es la preparación teórica que se les brinda al personal (nivel administrativo) con el único objetivo de que los capacitados cuente con los conocimientos adecuados para que de esta

manera puedan cubrir el puesto con la mayor eficiencia. También se puede definir a la capacitación como un proceso de aprendizaje al que se somete una persona con el fin de desarrollar y obtener nuevas ideas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así mismo otras teorías manifiestan que la capacitación es un conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta muy fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y las actitudes del personal nuevo o antiguo, esto debido a un proceso de cambio, crecimiento y adaptación de nuevas circunstancias internas y externa. De la misma forma el propósito de la capacitación es preparar, desarrollar habilidades y actitudes al personal para que pueda adquirir nuevos conocimientos y este tenga un mejor desempeño en el trabajo. Por lo contrario, la capacitación no debe de confundirse con el adiestramiento, esto se refiere a que el personal implica una transmisión de conocimiento para que el personal este apto para el trabajo en una maquinaria entre otros.

### **2.3.3 Definición de la Rentabilidad**

La rentabilidad se puede definir que es un ratio económico el cual compara los beneficios obtenidos en relación

con los recursos propios de la empresa. Es decir, la rentabilidad es el beneficio que tienen las empresas debido a las múltiples inversiones que pudo realizar en un determinado periodo. Cada empresa deberá adoptar los métodos más adecuados para su negocio con el fin único que pueda incrementar la rentabilidad económica, cabe señalar que la rentabilidad económica se consigue sobre todo en dos aspectos fundamentales, el margen de beneficios y el número de ventas, por lo que, si en un periodo no somos capaces de poder elevar el margen, la solución que queda pasará por mejorar nuestras ventas. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas de la empresa, si no, que además permite generar ganancia.

Las Micro y Pequeñas empresas (Mypes) Según el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR y sus modificatorias por la Ley 30056, (PRODUCE, 2013) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las características de las micro, pequeñas y medianas



empresas según (PRODUCE, 2013) nos indica que las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

**Características de las Mypes: Número de trabajadores:**

- **Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- **Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

**Ventas Anuales**

- **Microempresa:** Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña Empresa:** Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Produce (2013), El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto

supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

#### **2.3.4 Definición de micro y pequeña empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

#### **2.3.5 Definición de empresa**

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Las empresas pueden clasificarse según la actividad económica que desarrollan. Así, nos encontramos con empresas

del sector primario (que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas), del sector secundario (dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción) y del sector terciario (empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio).

Otra clasificación válida para las empresas es de acuerdo a su constitución jurídica. Existen empresas individuales (que pertenecen a una sola persona) y societarias (conformadas por varias personas). En este último rubro, las sociedades a su vez pueden ser anónimas, de responsabilidad limitada y de economía social (cooperativas), entre otras.

Las empresas también pueden ser definidas según la titularidad del capital. Así, nos encontramos con empresas privadas (su capital está en mano de particulares), públicas (controladas por el Estado), mixtas (el capital es compartido por particulares y por el Estado) y empresas de autogestión (el capital es propiedad de los trabajadores).

### **2.3.6 Definición de Ferreterías**

Porto (2017), indica que se denomina ferretería al local destinado a la venta de productos metálicos y de otro tipo que resultan útiles para el desarrollo de tareas de construcción, reparación y bricolaje. Al individuo que tiene a su cargo el establecimiento se lo conoce como ferretero. Por ejemplo: “Voy a ir a la ferretería a comprar clavos para poder armar el

mueble”, “Se rompió la manija de la puerta, tenemos que comprar otra en la ferretería”, “¿A qué hora abre la ferretería? Necesito algunos tornillos”.

La variedad de elementos que pueden conseguirse en una ferretería es muy amplia aunque depende de cada tienda. Por lo general, no faltan los clavos, los tornillos, las tuercas ni las arandelas. También es habitual que vendan las herramientas que se utilizan para trabajar con dichos objetos, como martillos, destornilladores y pinzas. Muchas veces las ferreterías se asemejan a las cerrajerías ya que ofrecen cerraduras y llaves. En algunos casos, también comercializan persianas, cortinas, pegamentos, pequeños muebles, escaleras y utensilios de jardinería. Además hay ferreterías pequeñas que suelen ser emprendimientos familiares o incluso individuales. En cualquier urbe del mundo es posible encontrar una buena cantidad de ferreterías ya que sus productos son muy importantes en la vida cotidiana. Si una persona quiere colgar un cuadro y no tiene clavos o un martillo, debe dirigirse a una ferretería. Lo mismo tiene que hacer aquel que desea reparar una grifería, cambiar la correa de una persiana o instalar una traba de seguridad en una puerta, por mencionar algunas de las acciones que requieren de elementos de ferretería.

### **III METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación fue cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas

Encuestadas.

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

#### **3.2 Cuantitativo**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista (1997), la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

#### **3.3 No experimental**

Según Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en

la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### **3.4 Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectara y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **3.5 Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **3.6 Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones

o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia- describir lo que se investiga.

### **3.7 Población y muestra**

#### **3.7.1 Población**

La población estuvo conformada por 35 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación.

#### **3.7.2 Muestra**

Se contó con 33 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018, es decir el 94% de la población, mientras que el 6% no estuvo a predisposición de la investigación inmediata.

### 3.8 Definición y operacionalización de las variables

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

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



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

		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:** Cala (2018)

### **3.9 Técnicas e instrumento**

#### **3.9.1 Técnica**

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

#### **3.9.2 Instrumento**

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

### **3.10 Plan de análisis**

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

### 3.11 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA						
	FORMULACIÓN	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO				
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-descriptivo	La población estará conformada por 35 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas				
				Característica	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación							
		Micro y pequeñas empresas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018</li> <li>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018</li> <li>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018</li> </ul>	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	Estará conformada por 33 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procesamiento del software SPSS versión 24.			
										Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras
											Interés	Tasa de interés
		Monto	Monto del crédito									
		Plazos	Plazo del crédito									
		Capacitación	Inversión	Inversión del crédito								
			Personal	Permanente Eventual								
		Rentabilidad	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación								
Financiamiento	Mejora rentabilidad											
	Capacitación	Mejora rentabilidad										

### **3.12 Principios éticos**

Toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con tres principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia y la justicia. Se da por sentado habitualmente que estos principios guían la preparación concienzuda de propuestas para los estudio científicos. En circunstancias diversas, pueden expresarse en forma diferente y se les puede otorgar una importancia diferente, y su aplicación, de absoluta buena fe, puede tener efectos diferentes y provocar decisiones o cursos de acción diferentes. Estos principios se han debatido y elucidado intensamente en las últimas décadas, y el objetivo de estas pautas es que se apliquen a la epidemiología.

- **Respeto por la personas**

El respeto por las personas es uno de los principios fundamentales de la investigación: Es el reconocimiento de una persona como un ser autónomo, único y libre. También significa que reconocemos que cada persona tiene el derecho y la capacidad de tomar sus propias decisiones. El respeto por una persona garantiza la valoración de la dignidad.

Se debe empoderar a las personas para que tomen decisiones libres y se les debe suministrar toda la información necesaria para que tomen buenas decisiones. El llevar a cabo un proyecto de investigación cuando algunos de los posibles participantes no tienen el derecho ni la capacidad de tomar una

decisión, constituye una violación de la ética de la investigación y los derechos humanos básicos. Los representantes comunitarios pueden ayudar a reconocer el proceso decisorio único de las personas y las comunidades y sugerir las mejores maneras de empoderar a los participantes para que tomen decisiones voluntarias. *The Science of improving lives* (2005).

- **Beneficencia**

La beneficencia es la palabra que designa la disposición que presenta una persona y que la lleva a hacer y promover el bien entre su entorno y asimismo para el prójimo. Ayudar y asistir a quienes más lo necesitan es la misión de quienes se encuentran alcanzados por la virtud de la beneficencia. También es habitual que se la denomine como caridad o filantropía.

Se llama beneficencia a los actos de donación o ayuda voluntaria a los necesitados

El concepto de beneficencia se utiliza para nombrar al conjunto de las instituciones y servicios con fines benéficos.

Estos esfuerzos solidarios pueden ser desarrollados por individuos autónomos o por grupos organizados dentro de organizaciones o entidades.

- **Justicia**

La justicia es un hábito por el cual el hombre quiere y obra rectamente. Por medio de ella se consigue el bien común. Tomas como seguidor de Aristóteles, piensa que el fin del estado es el

mantenimiento de la paz interior, mediante la protección de los enemigos exteriores, y la administración de justicia en el estado. Este clasifica la justicia en: Conmutativa, distributiva y legal, siguiendo el pensamiento de Aristóteles. Pero vinculando a los problemas dogmáticos de la iglesia. Beauchamp & Childres (1990).

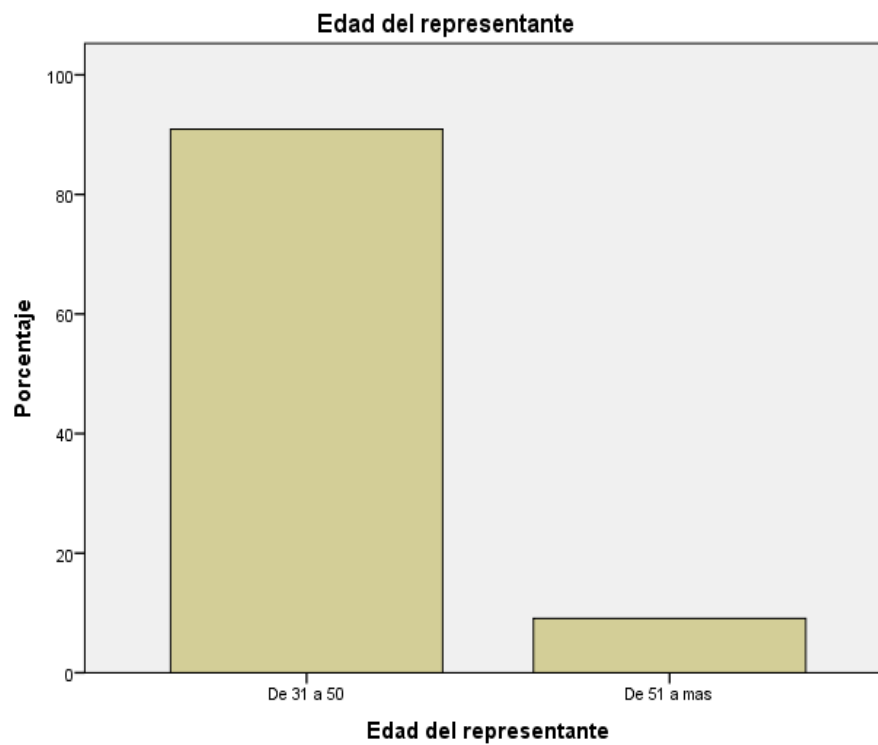
## IV RESULTADO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**Tabla 1:** Edad de los representantes legales de las Mypes

Edad del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 31 a 50	30	90,9
	De 51 a mas	3	9,1
	Total	33	100,0

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



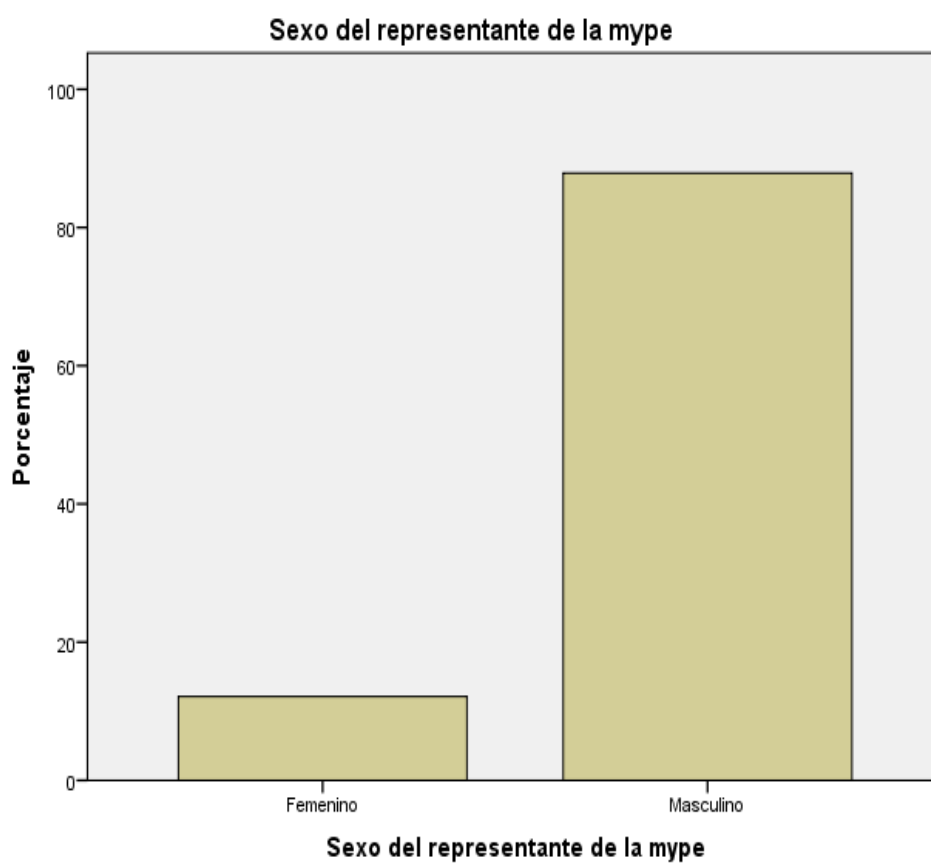
**Figura 1:** Edad de los representantes legales de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 01

**Tabla 2:** Sexo de los representantes legales de las Mypes

<b>Sexo del representante de la mype</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	4	12,1
	Masculino	29	87,9
Total		33	100,0

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



**Figura 2:** Sexo de los representantes legales de las Mypes

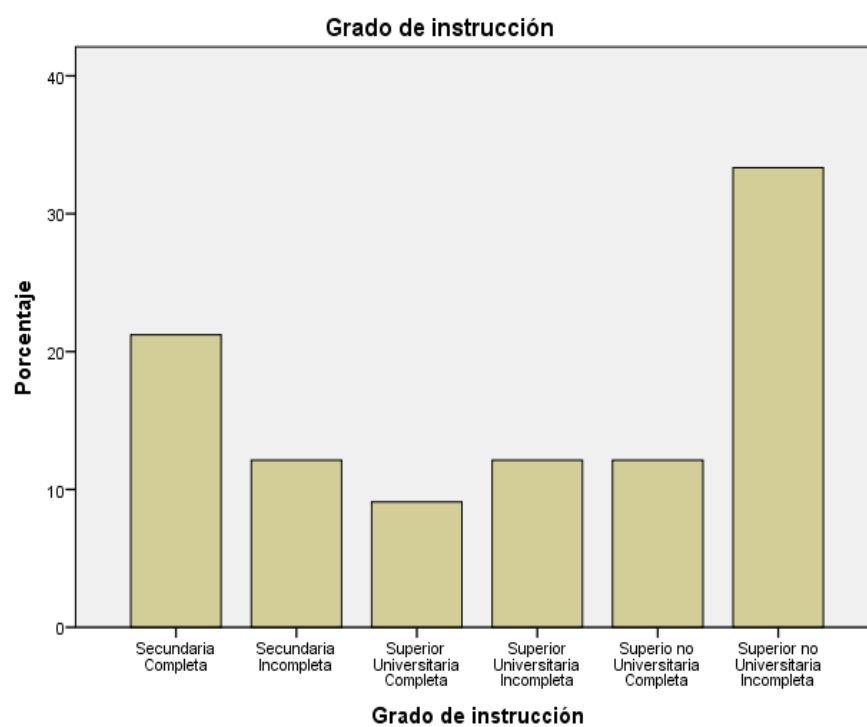
**Fuente:** Tabla N° 02



**Tabla 3:** Grado de instrucción de los representantes legales

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	7	21,2
	Secundaria Incompleta	4	12,1
	Superior Universitaria Completa	3	9,1
	Superior Universitaria Incompleta	4	12,1
	Superio no Universitaria Completa	4	12,1
	Superior no Universitaria Incompleta	11	33,3
Total		33	100,0

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



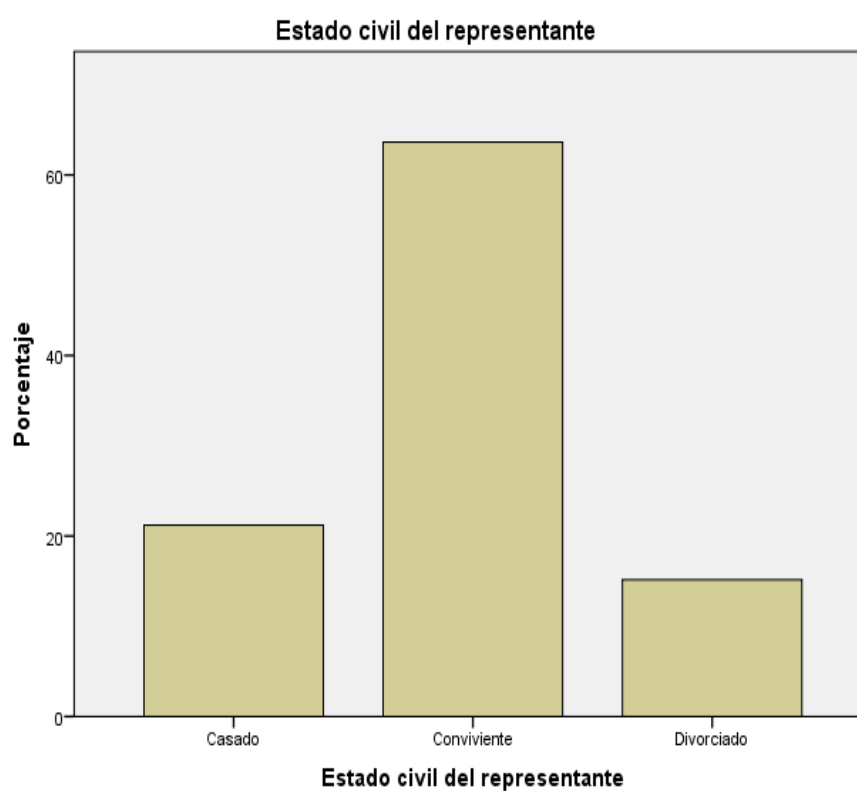
**Figura 3:** Grado de instrucción de los representantes legales

**Fuente:** Tabla N° 03

**Tabla 4:** Estado civil de los representantes legales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casado	7	21,2
	Conviviente	21	63,6
	Divorciado	5	15,2
	Total	33	100,0

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



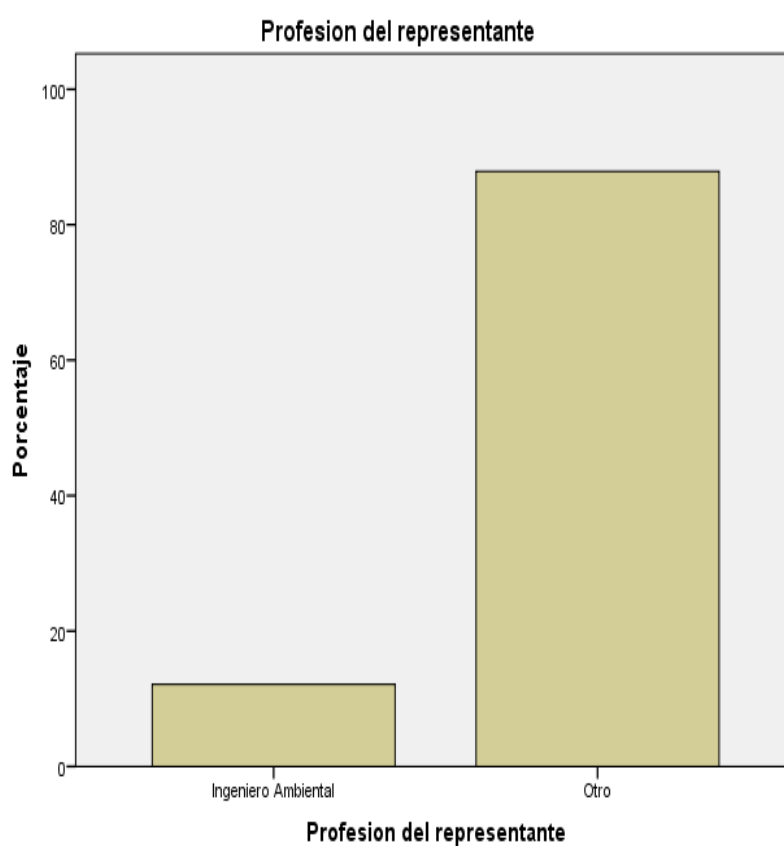
**Figura 4:** Estado civil de los representantes legales

**Fuente:** Tabla N° 04

**Tabla 5:** Profesión de los representantes legales

Profesión del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ingeniero Ambiental	4	12,1
	Otro	29	87,9
	Total	33	100,0

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



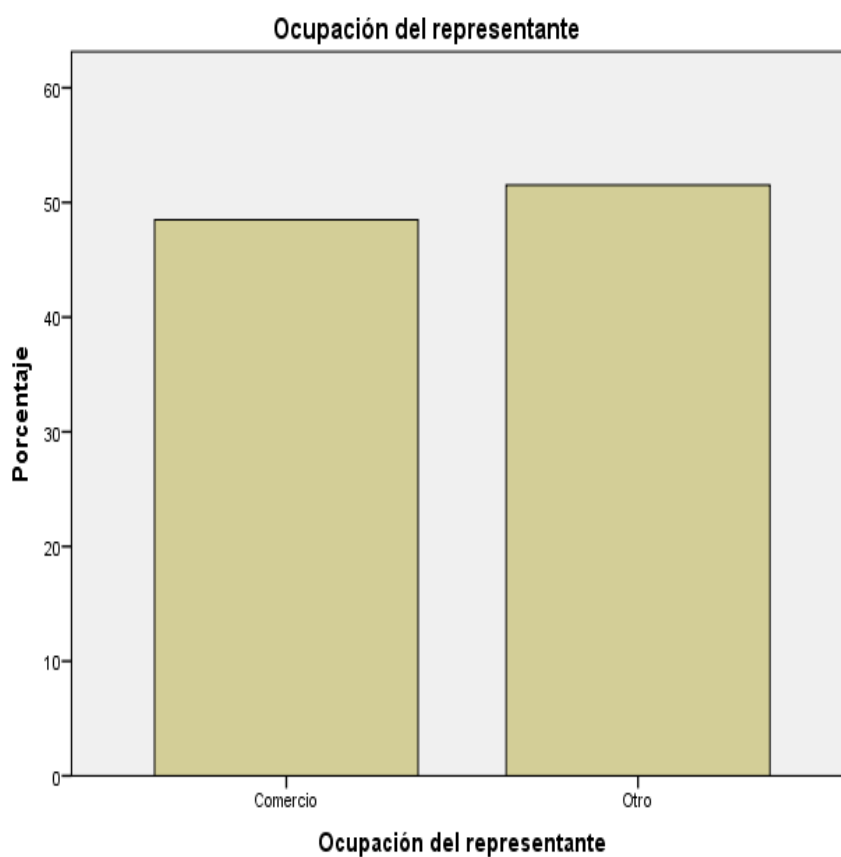
**Figura 5:** Profesión de los representantes legales

**Fuente:** Tabla N° 05

**Tabla 6:** Ocupación de los representantes legales

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	16	48,5
	Otro	17	51,5
	Total	33	100,0

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



**Figura 6:** Ocupación de los representantes legales

**Fuente:** Tabla N° 06

**Tabla 7:** Tiempo en el rubro de los representantes legales

<b>Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	2	6,1
	De 6 a 10 años	29	87,9
	De 11 a 20 años	2	6,1
	Total	33	100,0

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



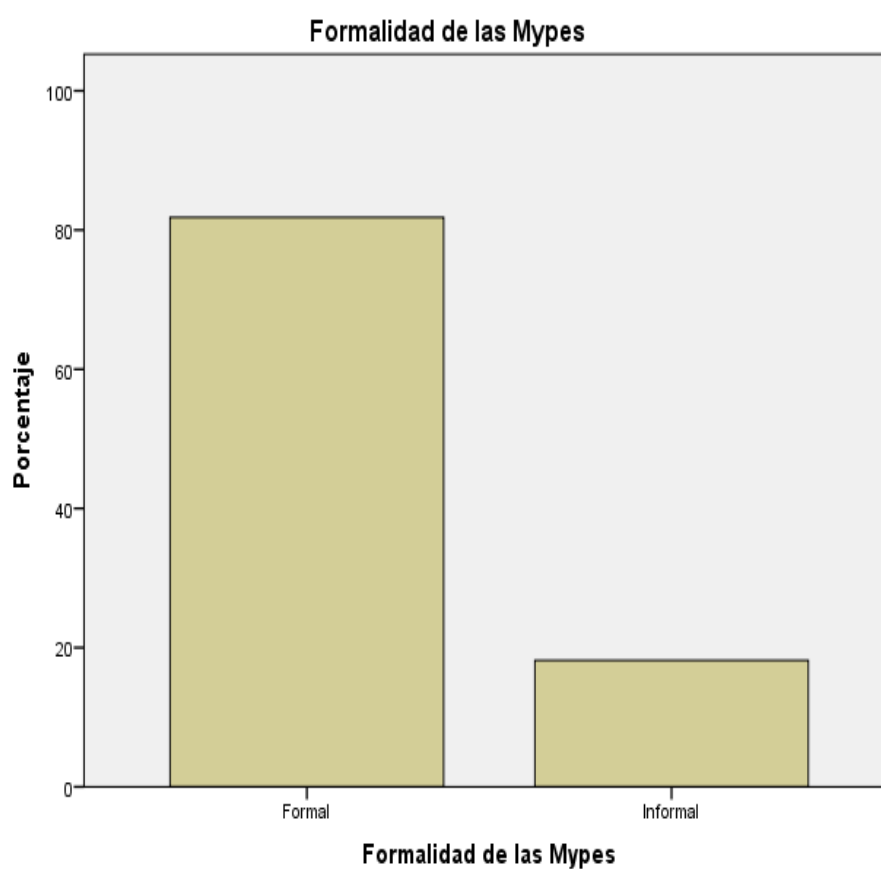
**Figura 7:** Tiempo en el rubro de los representantes legales

**Fuente:** Tabla N° 07

**Tabla 8:** Formalidad de las Mypes

<b>Formalidad de las Mypes</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	27	81,8
	Informal	6	18,2
Total		33	100,0

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



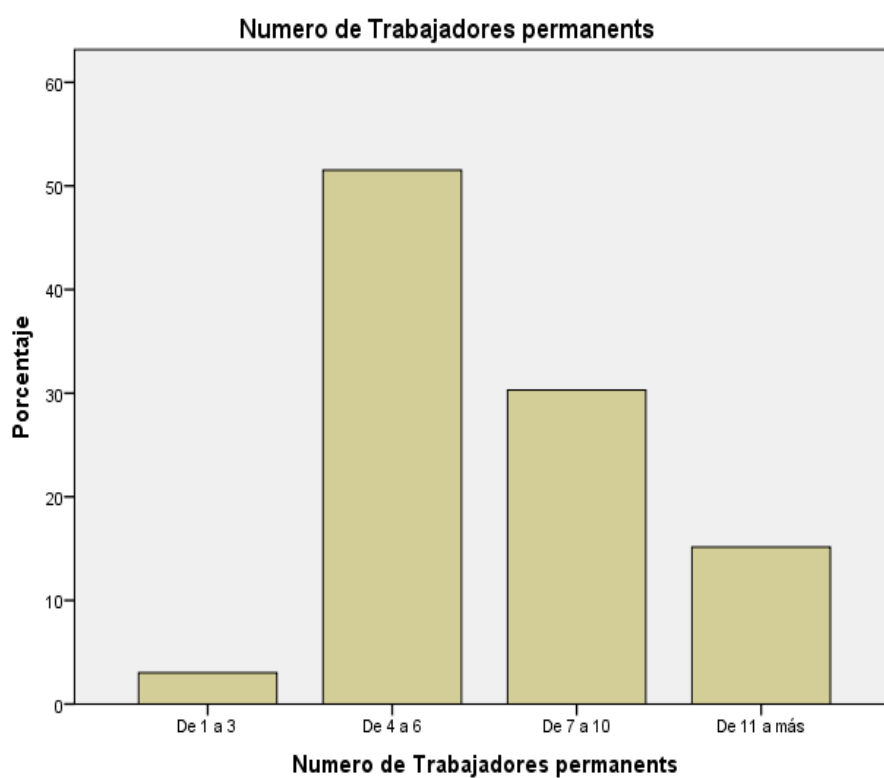
**Figura 8:** Formalidad de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 08

**Tabla 9:** Números de trabajadores permanentes

Número de Trabajadores permanentes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	1	3,0
	De 4 a 6	17	51,5
	De 7 a 10	10	30,3
	De 11 a más	5	15,2
	Total	33	100,0

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



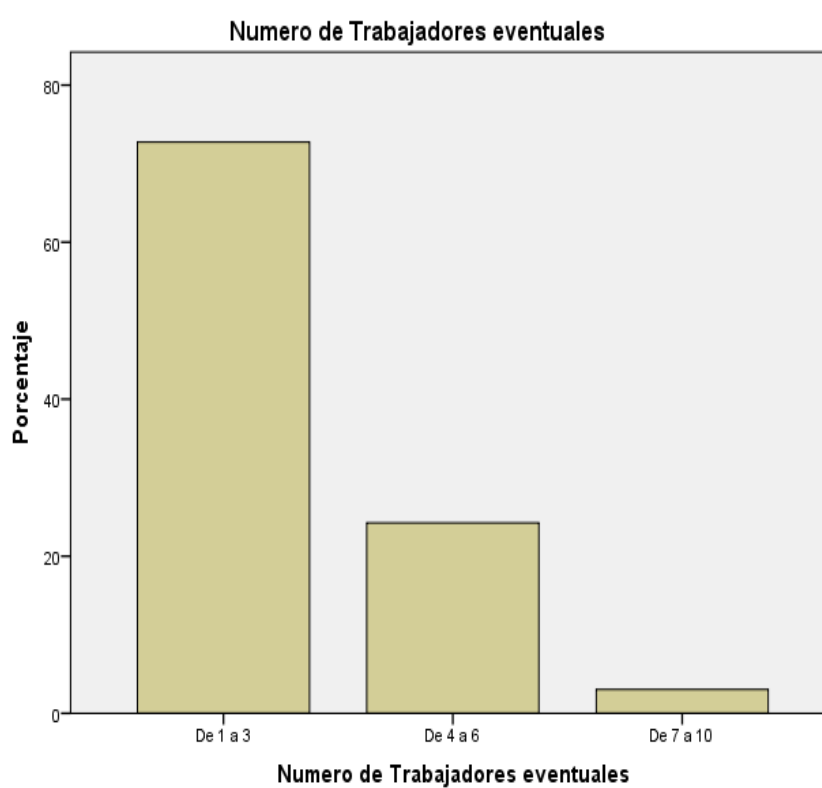
**Figura 9:** Números de trabajadores permanentes

**Fuente:** Tabla N° 09

**Tabla 10:** Números de trabajadores eventuales

<b>Número de Trabajadores eventuales</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	24	72,7
	De 4 a 6	8	24,2
	De 7 a 10	1	3,0
	Total	33	100,0

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



**Figura 10:** Números de trabajadores eventuales

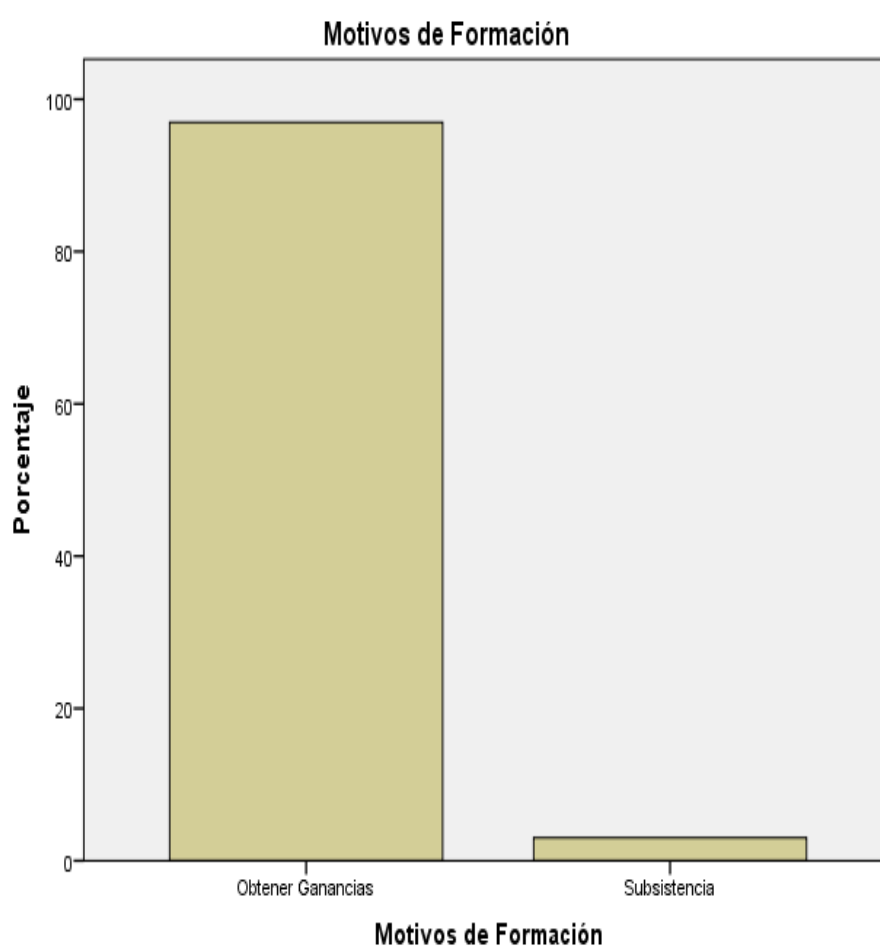
**Fuente:** Tabla N° 10



**Tabla 11:** Motivos de formación de las Mypes

<b>Motivos de Formación</b>		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	32	97,0
	Subsistencia	1	3,0
	Total	33	100,0

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



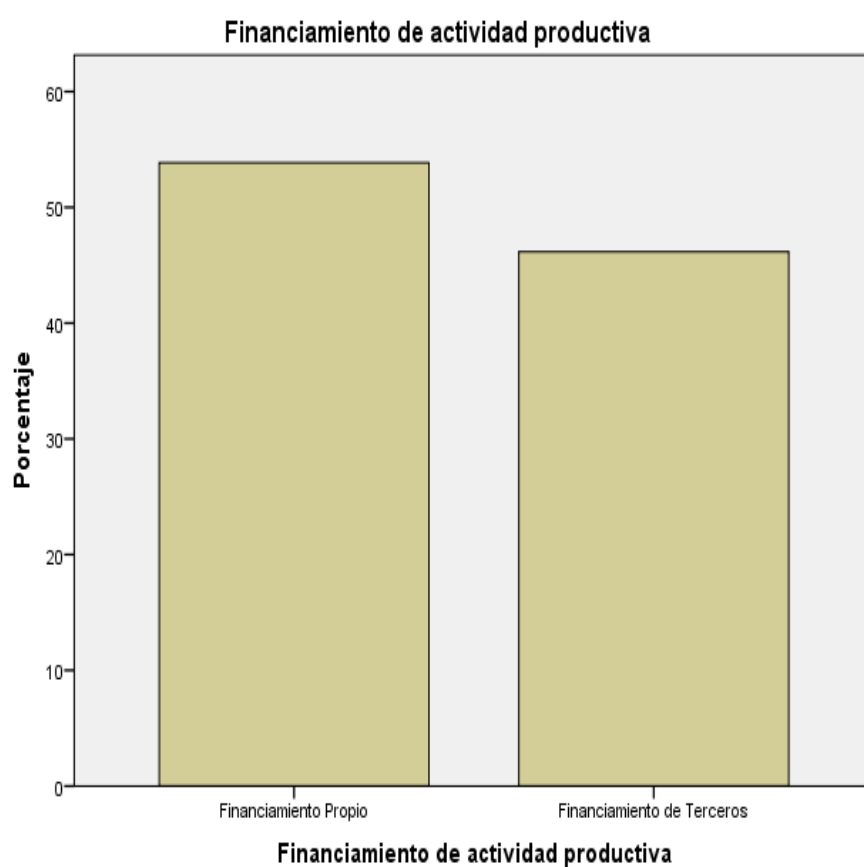
**Figura 11:** Motivos de formación de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 11

**Tabla 12:** Financiamiento de las actividades de las Mypes

<b>Financiamiento de actividad productiva</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	18	54,5
	Financiamiento de Terceros	15	45,5
	Total	33	100,0

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



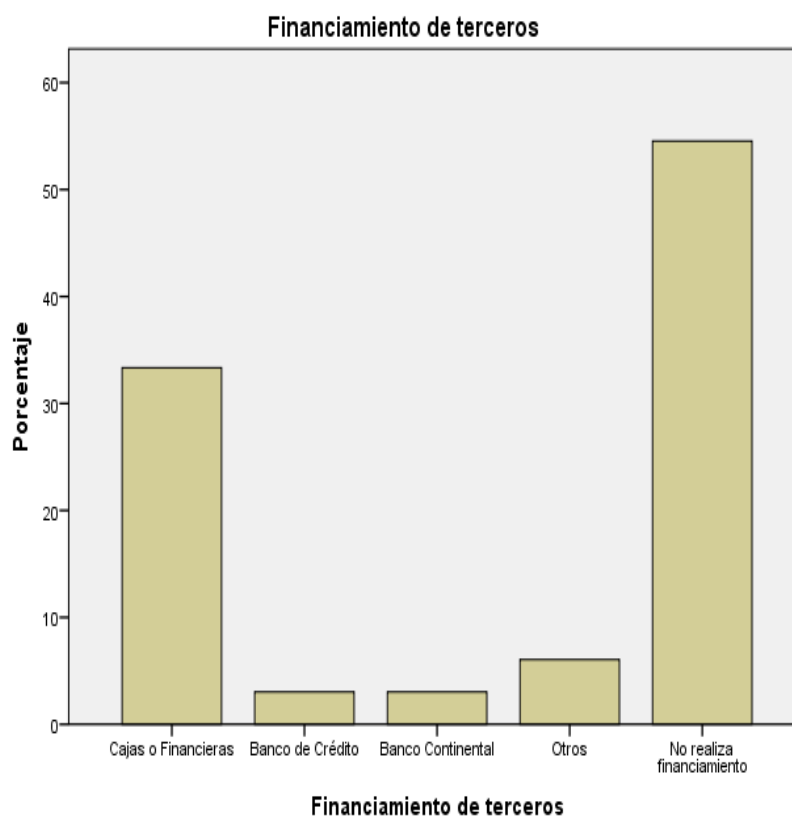
**Figura 12:** Financiamiento de las actividades de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 12

**Tabla 13:** Financiamiento a terceros de las Mypes

<b>Financiamiento de terceros</b>		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	11	33,3
	Banco de Crédito	1	3,0
	Banco Continental	1	3,0
	Otros	2	6,1
	No realiza financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



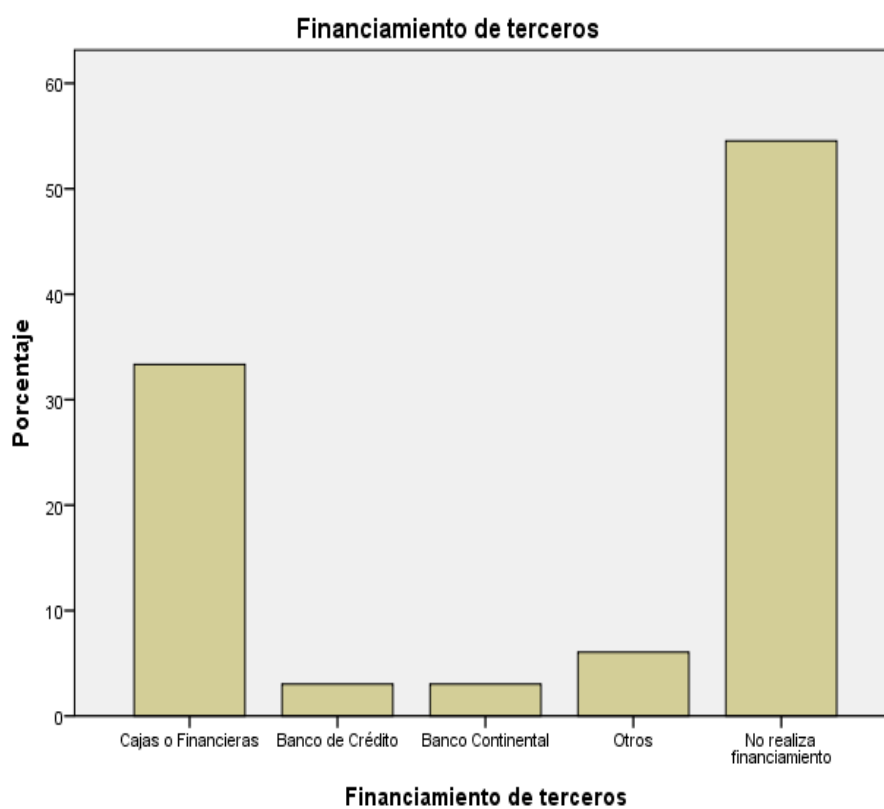
**Figura 13:** Financiamiento a terceros de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 13

**Tabla 14:** Tasa de interés mensual de las entidades bancarias

<b>Tasa de Interés</b>		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	13	39,4
	De 2,1% a 4%	2	6,1
	No realiza financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



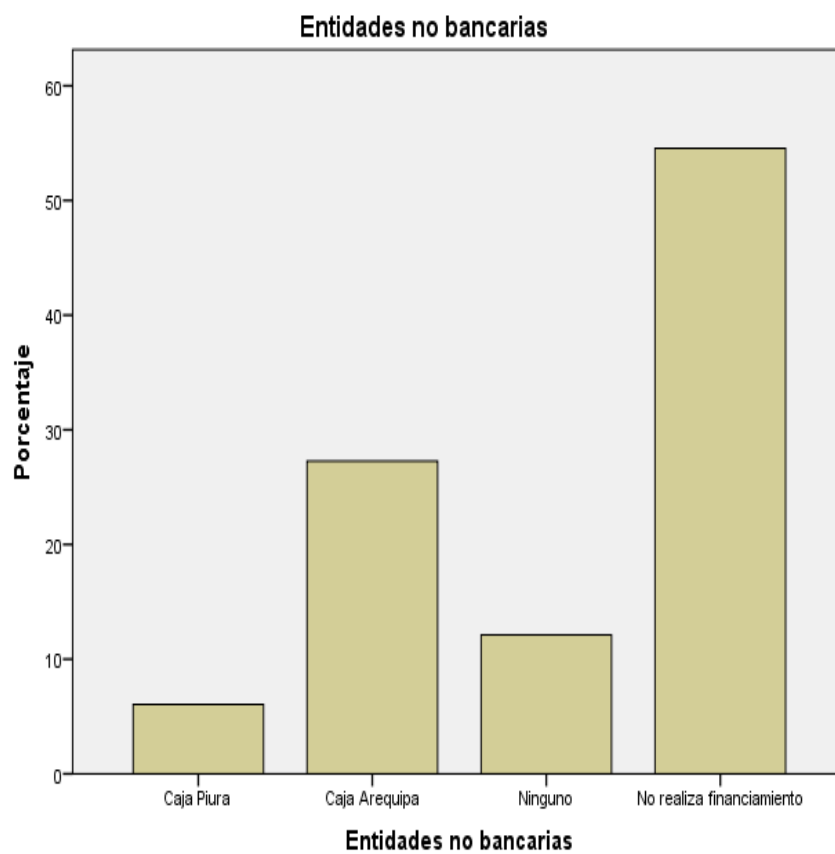
**Figura 14:** Tasa de interés mensual de las entidades bancarias

**Fuente:** Tabla N° 14

**Tabla 15:** Entidades financiera no bancarias

		<b>Entidades no bancarias</b>	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Piura	2	6,1
	Caja Arequipa	9	27,3
	Ninguno	4	12,1
	No realiza financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



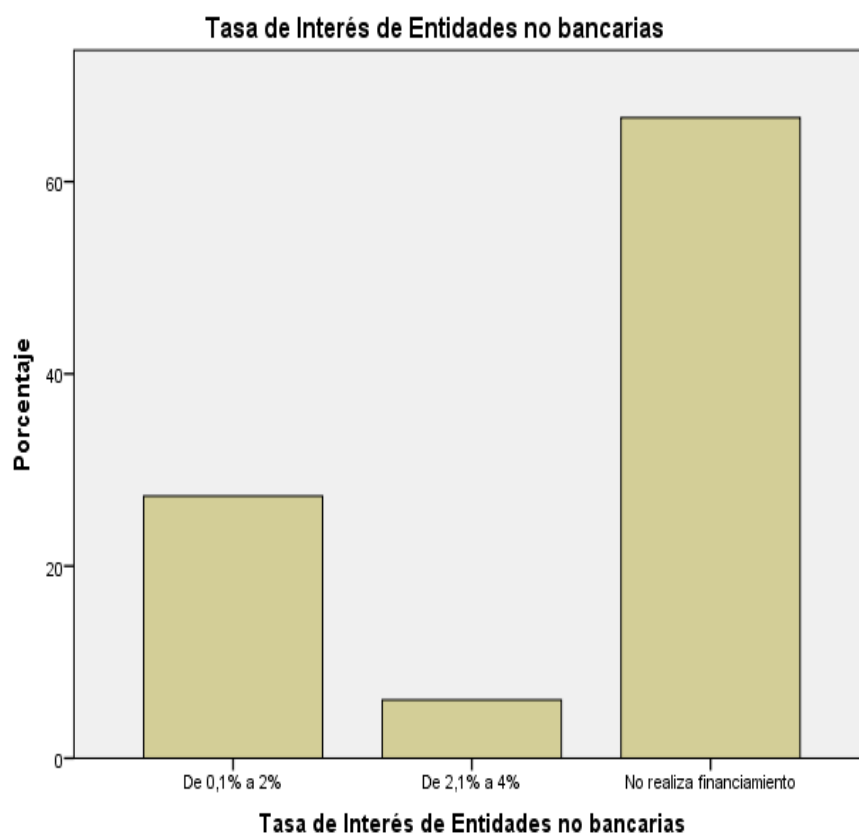
**Figura 15:** Entidades financiera no bancarias

**Fuente:** Tabla N° 15

**Tabla 16:** Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias

<b>Tasa de Interés de Entidades no bancarias</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	9	27,3
	De 2,1% a 4%	2	6,1
	No realiza financiamiento	22	66,7
	Total	33	100,0

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



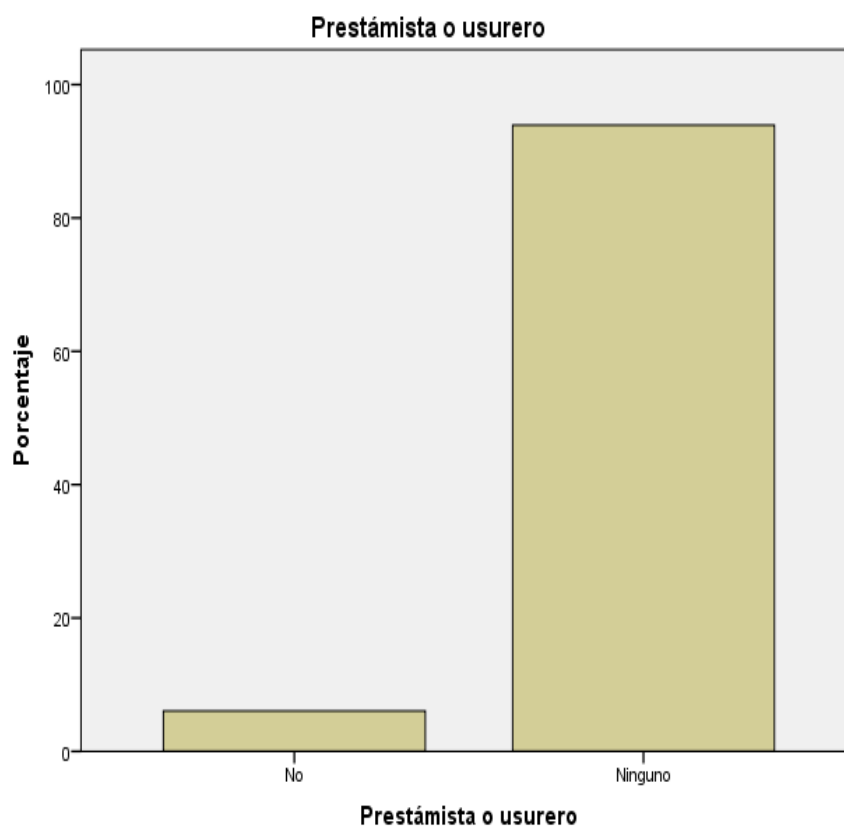
**Figura 16:** Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias

**Fuente:** Tabla N° 16

**Tabla 17:** Prestamistas o usuarios que obtienen financiamiento

<b>Prestamista o usurero</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	2	6,1
	Ninguno	31	93,9
	Total	33	100,0

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



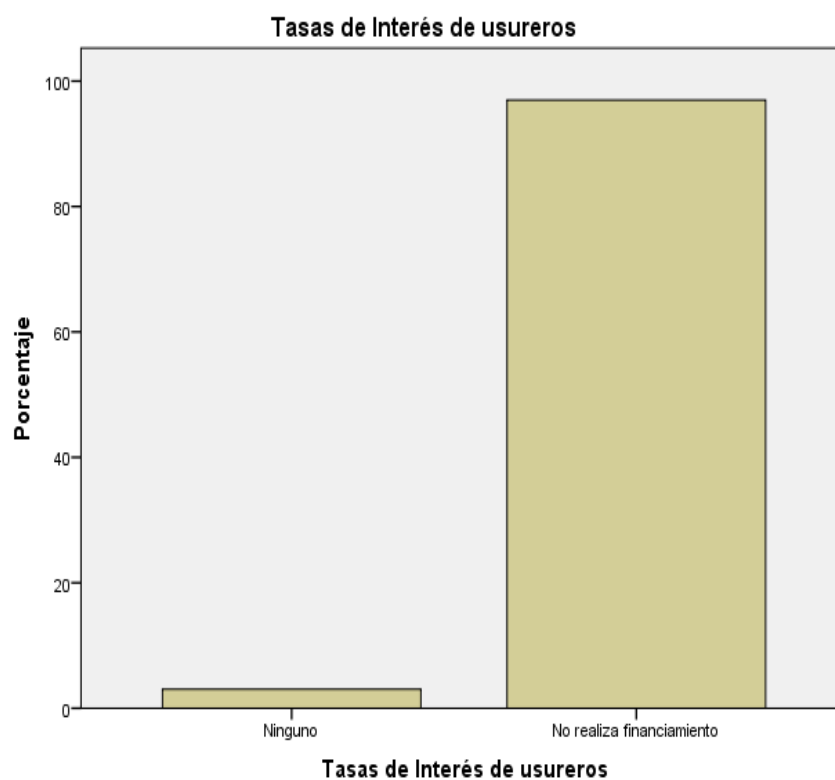
**Figura 17:** Prestamistas o usuarios que obtienen financiamiento

**Fuente:** Tabla N° 17

**Tabla 18:** Tasa de interés mensual de los usureros que pagan

<b>Tasas de Interés de usureros</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	1	3,0
	No realiza financiamiento	32	97,0
	Total	33	100,0

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



**Figura 18:** Tasa de interés mensual de los usureros que pagan

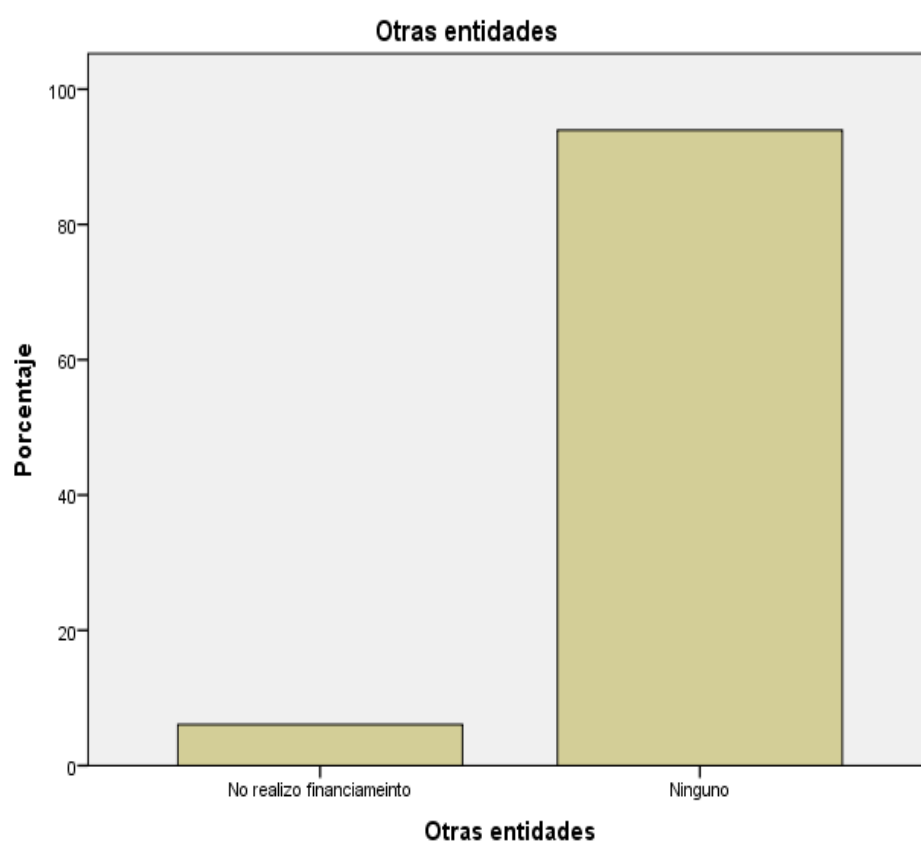
**Fuente:** Tabla N° 18



**Tabla 19:** Otras entidades de las cuales obtienen préstamos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	2	6,1
	Ninguno	31	93,9
	Total	33	100,0

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



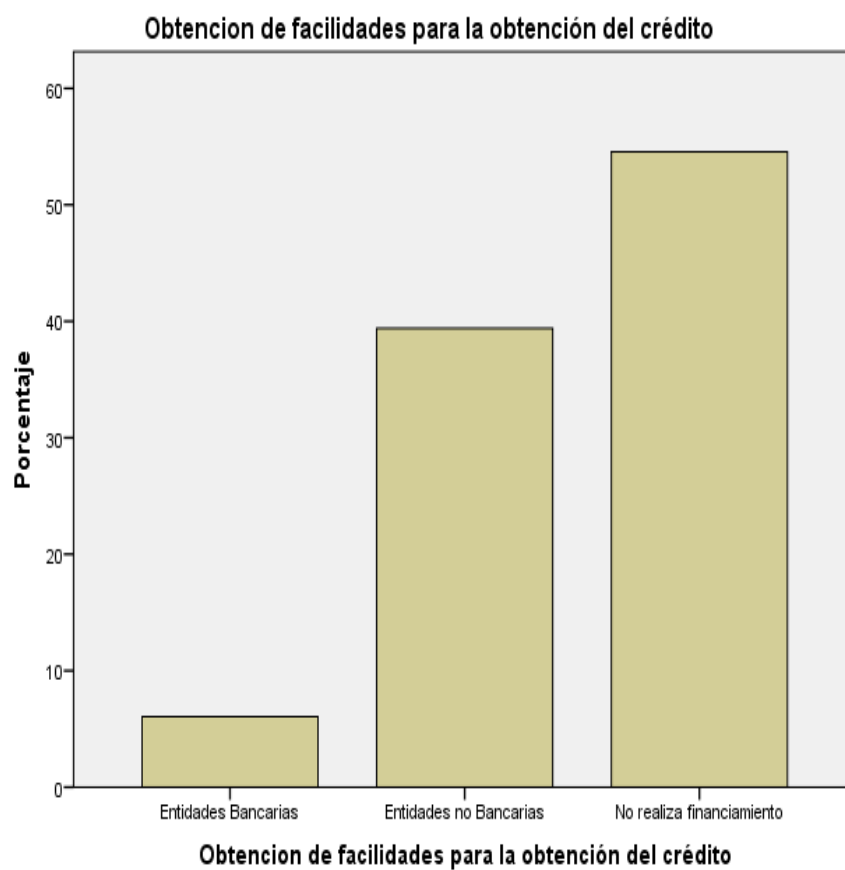
**Figura 19:** Otras entidades de las cuales obtienen préstamos

**Fuente:** Tabla N° 19

**Tabla 20:** Entidades que otorgan mayores facilidades

<b>Obtención de facilidades para la obtención del crédito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	2	6,1
	Entidades no Bancarias	13	39,4
	No realiza financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



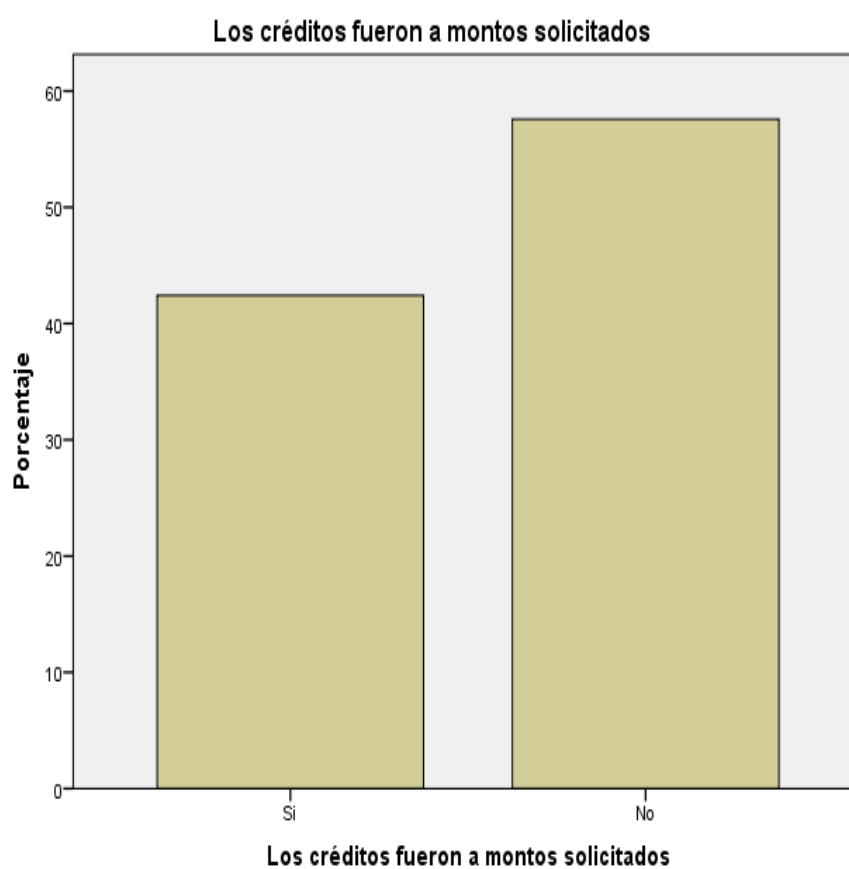
**Figura 20:** Entidades que otorgan mayores facilidades

**Fuente:** Tabla N° 20

**Tabla 21:** Los créditos fueron en los montos solicitados

<b>Los créditos fueron a montos solicitados</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	42,4
	No	19	57,6
Total		33	100,0

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



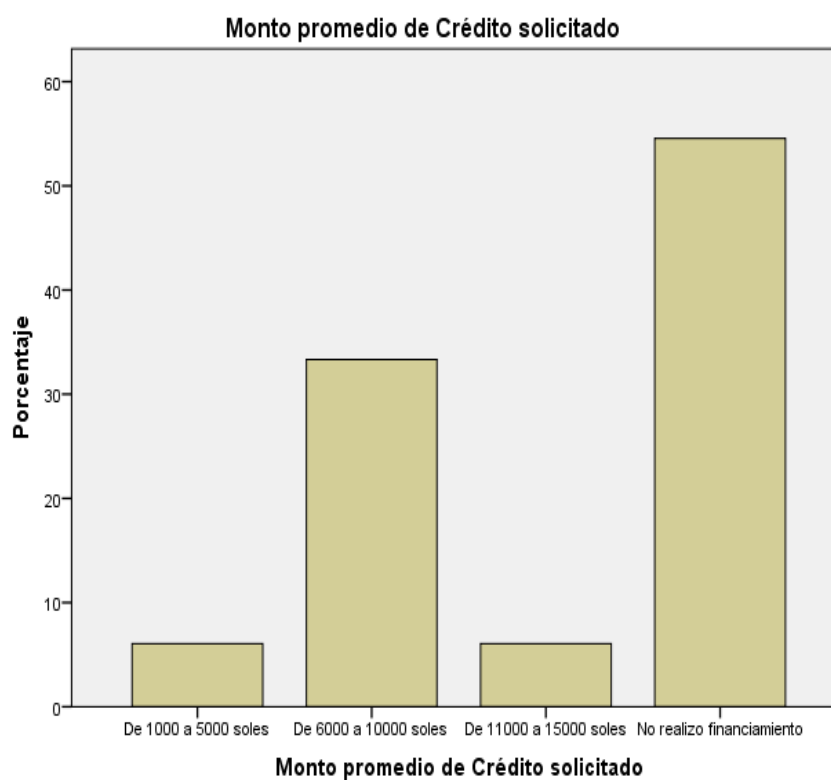
**Figura 21:** Los créditos fueron en los montos solicitados

**Fuente:** Tabla N° 21

**Tabla 22:** Monto promedio de crédito otorgado

<b>Monto promedio de Crédito solicitado</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	2	6,1
	De 6000 a 10000 soles	11	33,3
	De 11000 a 15000 soles	2	6,1
	No realizo financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



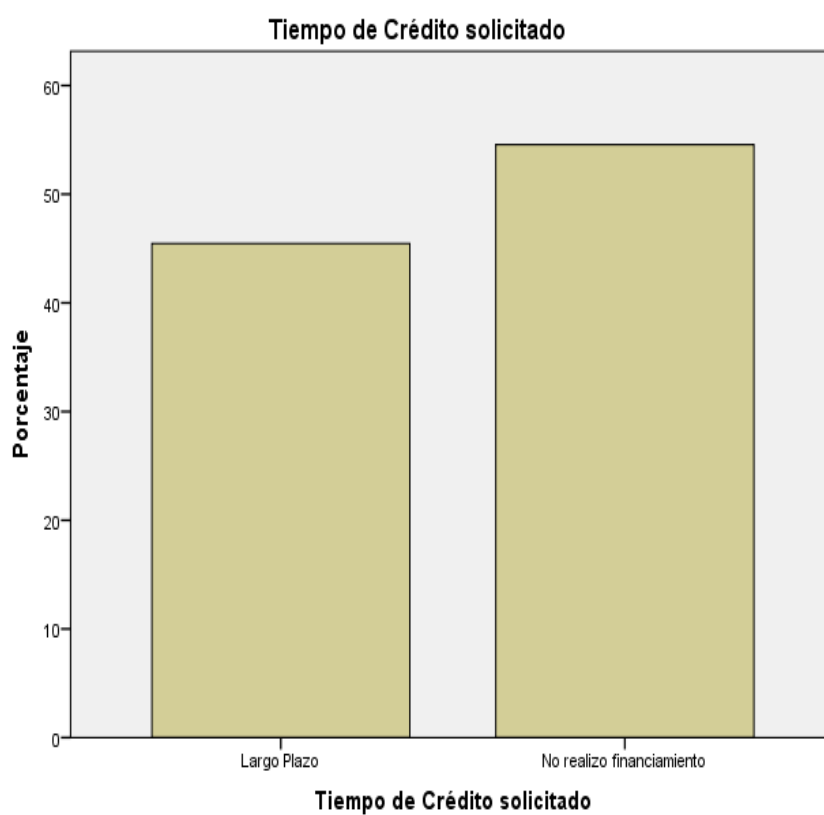
**Figura 22:** Monto promedio de crédito otorgado

**Fuente:** Tabla N° 22

**Tabla 23:** Tiempo de crédito solicitado por las Mypes

<b>Tiempo de Crédito solicitado</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Largo Plazo	15	45,5
	No realizo financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



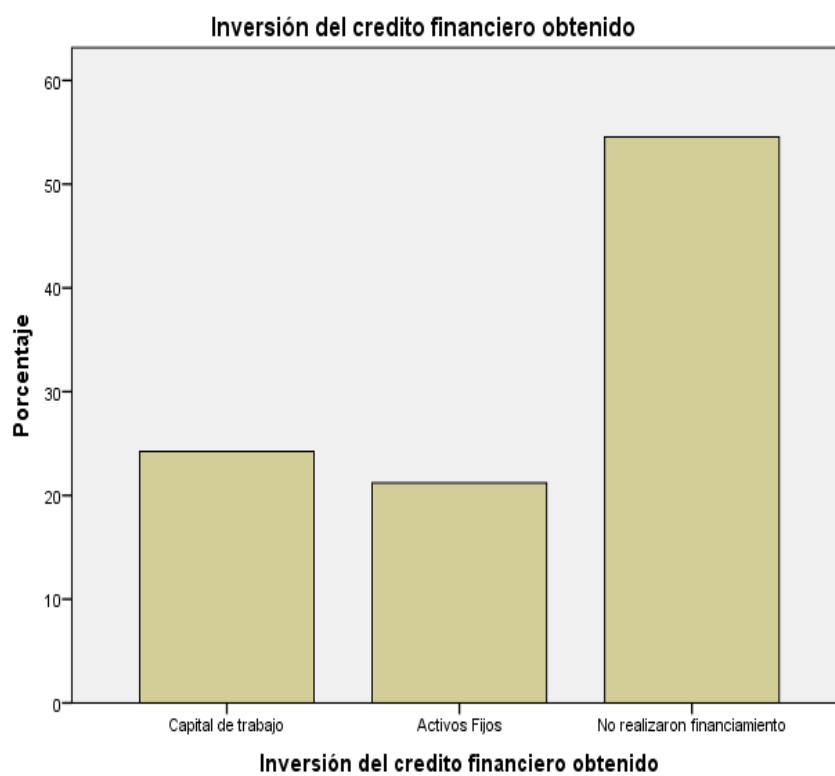
**Figura 23:** Tiempo de crédito solicitado por las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 23

**Tabla 24:** En que fue invertido el crédito obtenido

<b>Inversión del crédito financiero obtenido</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	8	24,2
	Activos Fijos	7	21,2
	No realizaron financiamiento	18	54,5
	Total	33	100,0

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



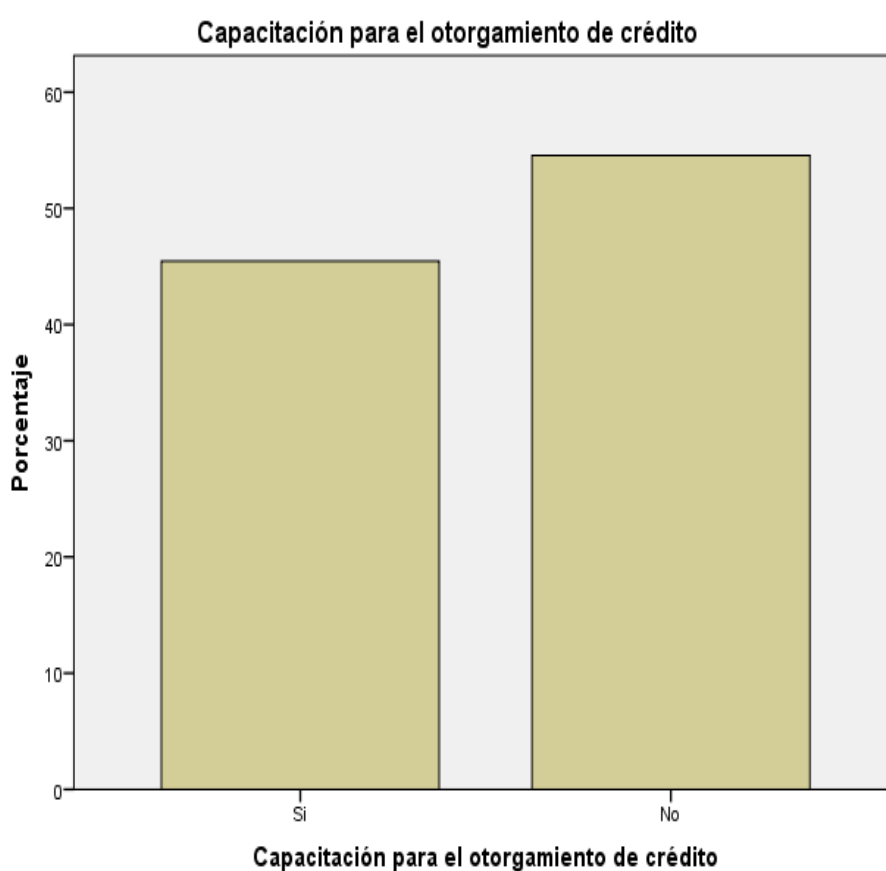
**Figura 24:** En que fue invertido el crédito financiero obtenido

**Fuente:** Tabla N° 24

**Tabla 25:** El representante legal recibió la capacitación

<b>Capacitación para el otorgamiento de crédito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	45,5
	No	18	54,5
Total		33	100,0

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



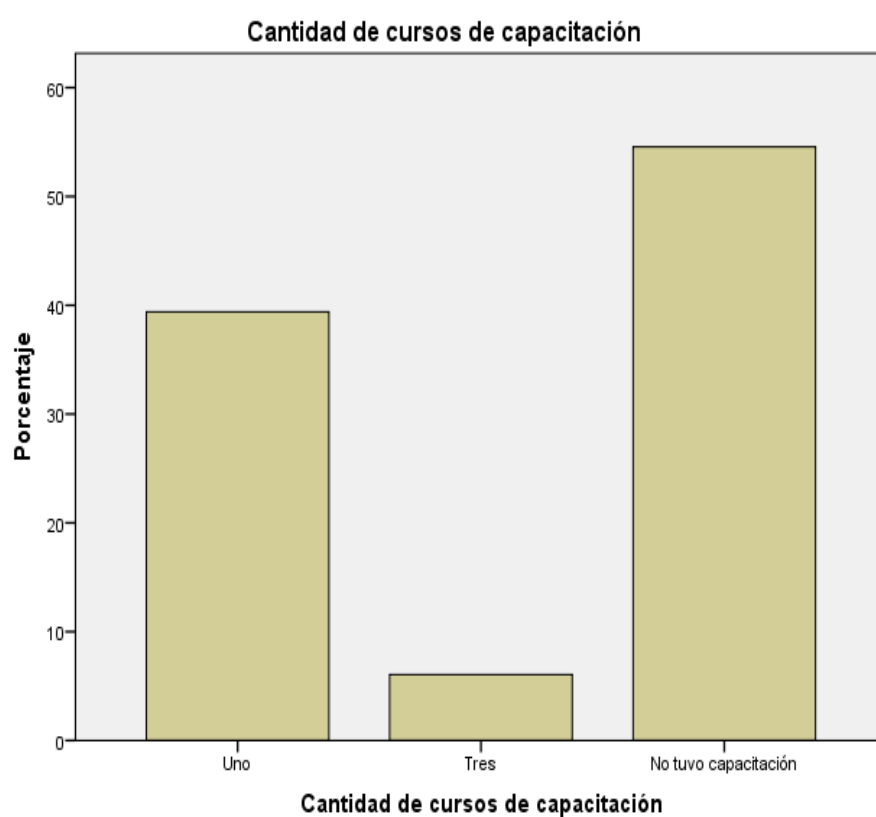
**Figura 25:** El representante legal recibió la capacitación

**Fuente:** Tabla N° 25

**Tabla 26:** Cantidad de cursos que ha tenido el representante

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	13	39,4
	Tres	2	6,1
	No tuvo capacitación	18	54,5
Total		33	100,0

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



**Figura 26:** Cantidad de cursos que ha tenido el representante

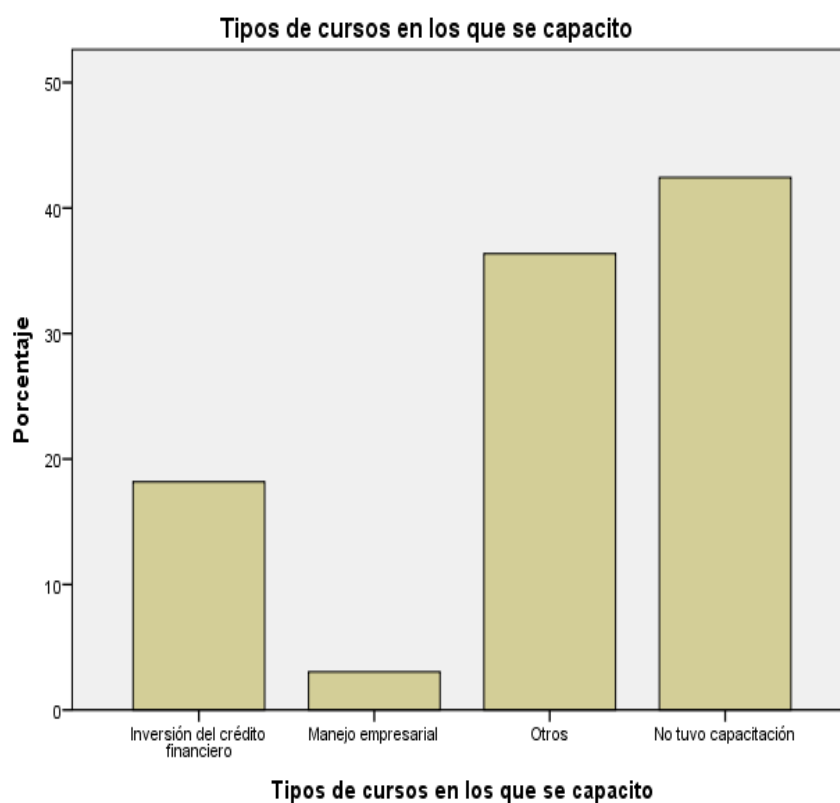
**Fuente:** Tabla N° 26



**Tabla 27:** Tipo de curso en el que participaron

<b>Tipos de cursos en los que se capacito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	6	18,2
	Manejo empresarial	1	3,0
	Otros	12	36,4
	No tuvo capacitación	14	42,4
	Total	33	100,0

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



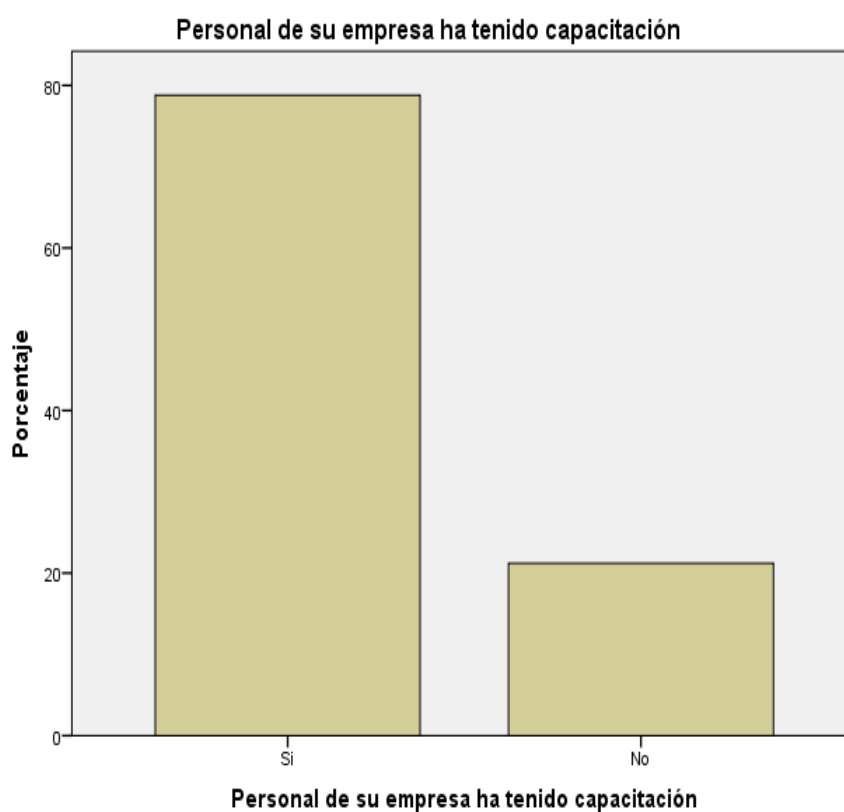
**Figura 27:** Tipo de curso en el que participaron

**Fuente:** Tabla N° 27

**Tabla 28:** Recibió capacitación el personal de las Mypes

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	26	78,8
	No	7	21,2
Total		33	100,0

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



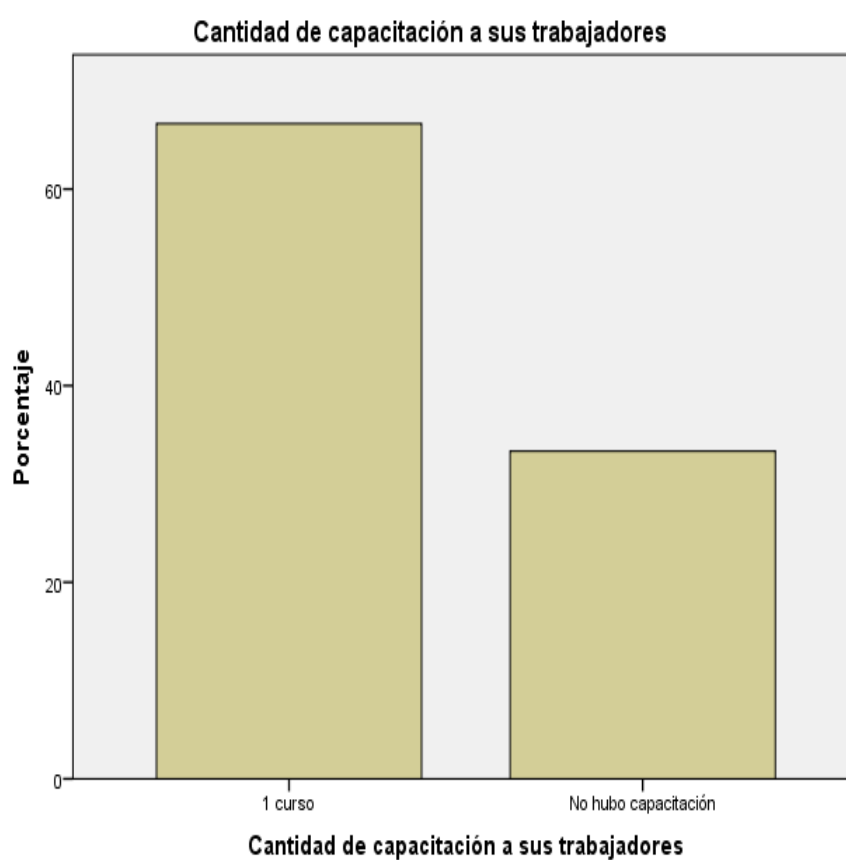
**Figura 28:** Recibió capacitación el personal de las Mypes

**Fuente:** Tabla N° 28

**Tabla 29:** Cantidad de cursos recibidos por el personal

<b>Cantidad de capacitación a sus trabajadores</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	22	66,7
	No hubo capacitación	11	33,3
	Total	33	100,0

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



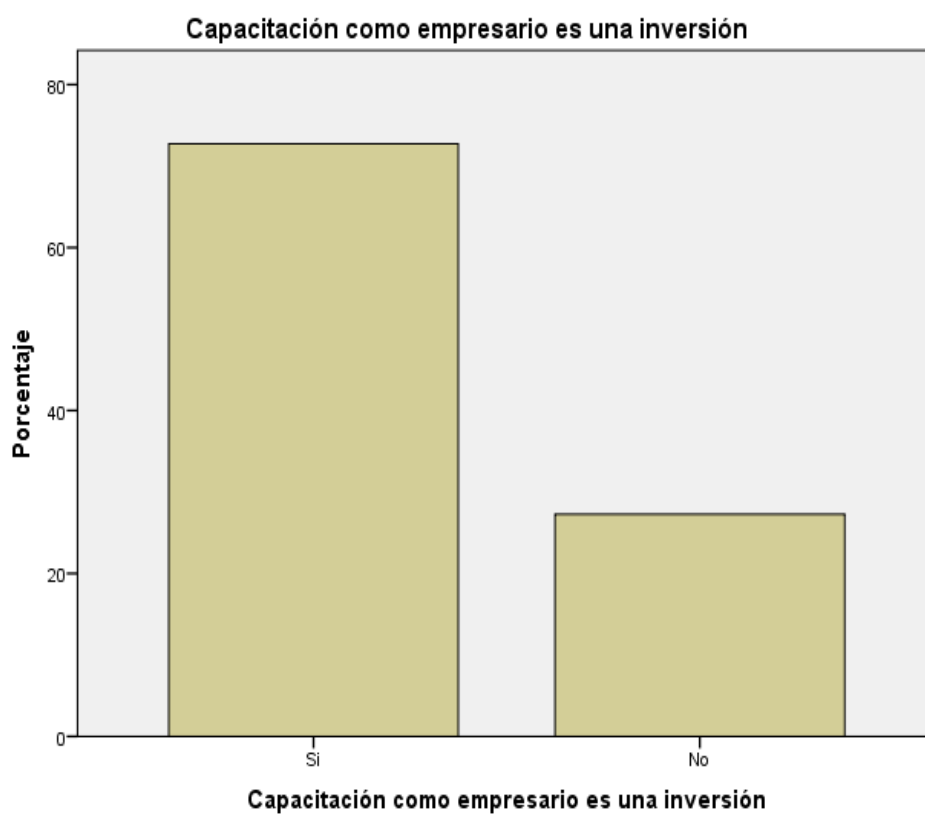
**Figura 29:** Cantidad de cursos recibidos por el personal

**Fuente:** Tabla N° 29

**Tabla 30:** La capacitación como empresario es una inversión

<b>Capacitación como empresario es una inversión</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	24	72,7
	No	9	27,3
Total		33	100,0

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



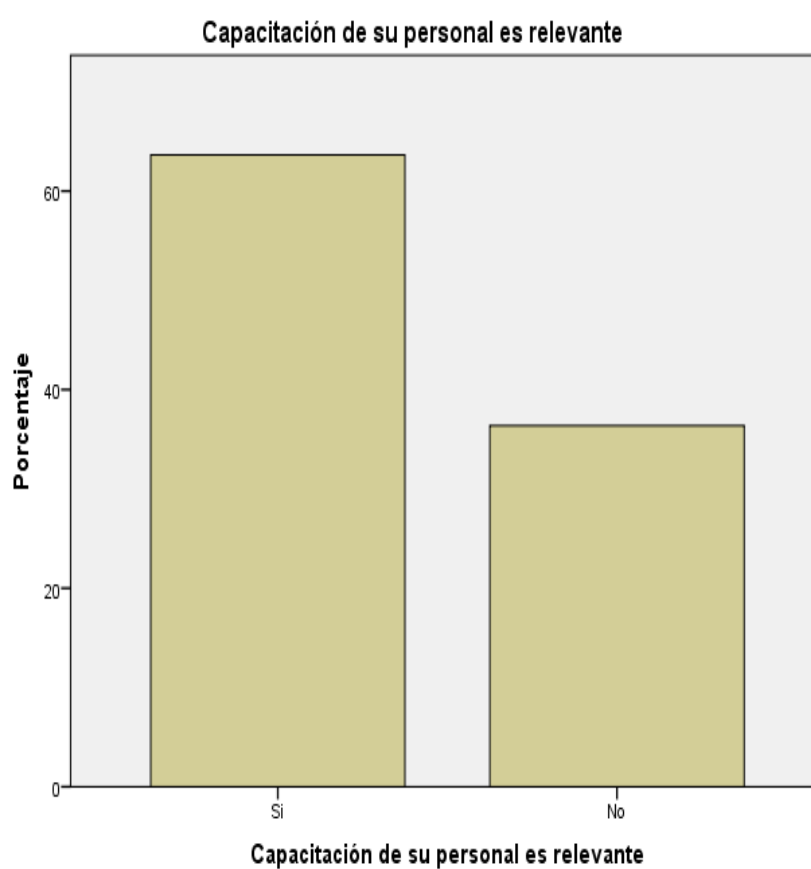
**Figura 30:** La capacitación como empresario es una inversión

**Fuente:** Tabla N° 30

**Tabla 31:** La capacitación del personal es relevante

<b>Capacitación de su personal es relevante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	21	63,6
	No	12	36,4
	Total	33	100,0

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



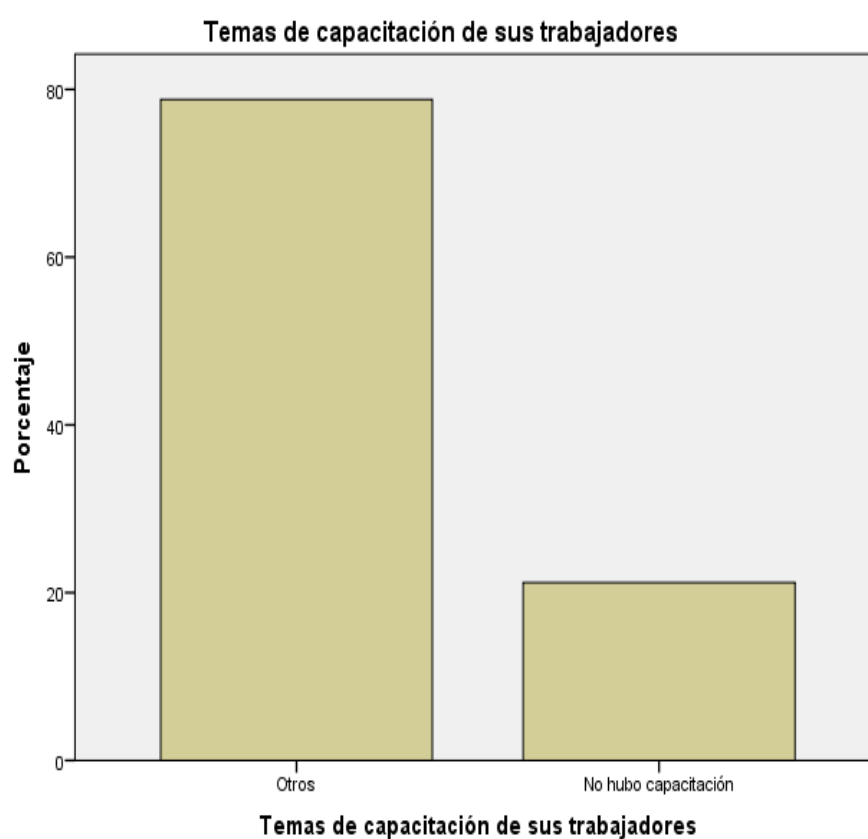
**Figura 31:** La capacitación del personal es relevante

**Fuente:** Tabla N° 31

**Tabla 32:** Los temas en que se capacitaron el personal

Temas de capacitación de sus trabajadores		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Otros	26	78,8
	No hubo capacitación	7	21,2
	Total	33	100,0

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



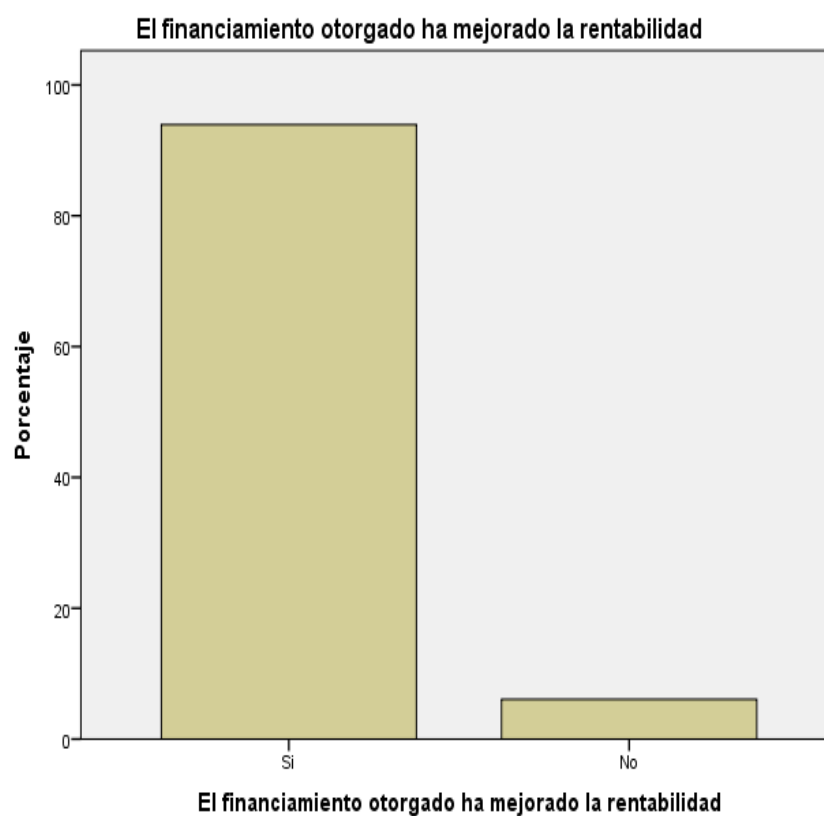
**Figura 32:** Los temas en que se capacitaron el personal

**Fuente:** Tabla N° 32

**Tabla 33:** Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad

<b>El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	31	93,9
	No	2	6,1
Total		33	100,0

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



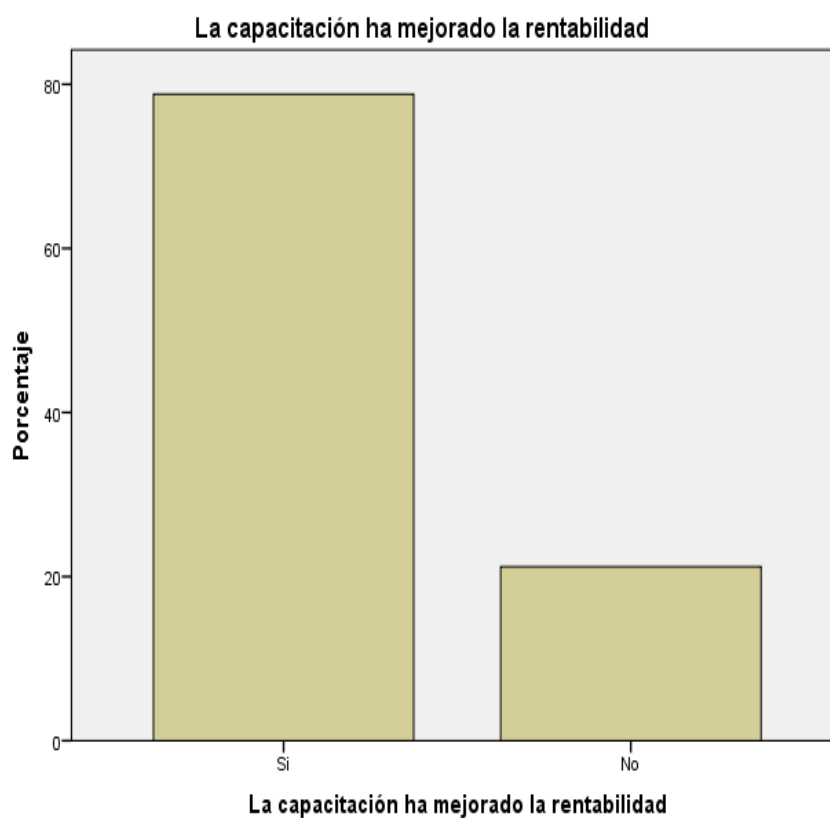
**Figura 33:** Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad

**Fuente:** Tabla N° 33

**Tabla 34:** Cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad

<b>La capacitación ha mejorado la rentabilidad</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	26	78,8
	No	7	21,2
	Total	33	100,0

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



**Figura 34:** Cree que la capacitación ha mejorado su rentabilidad

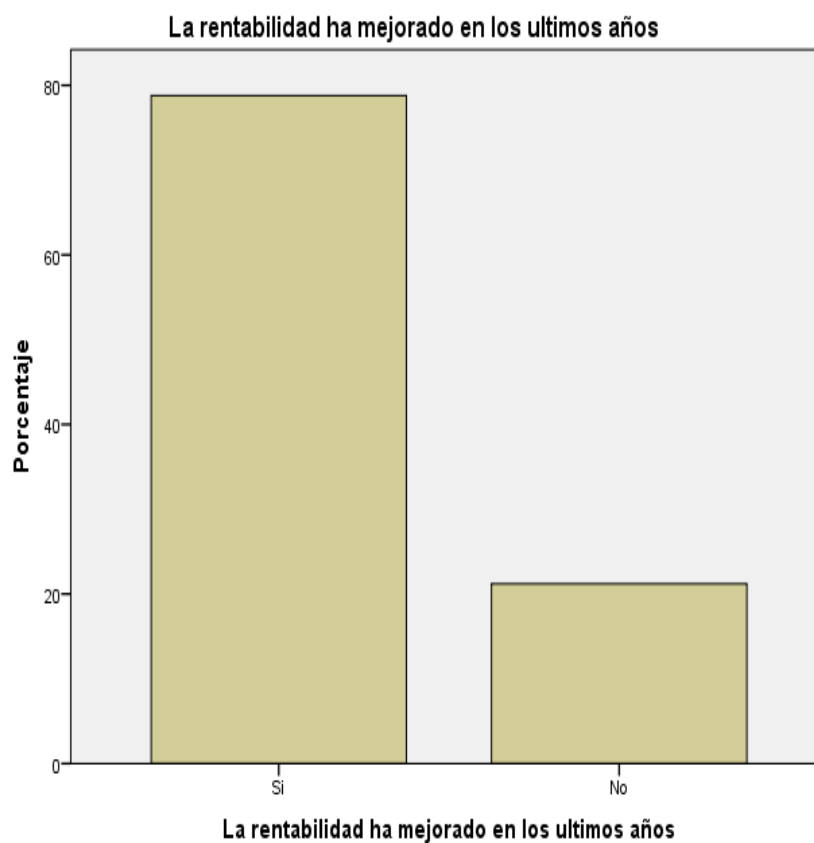
**Fuente:** Tabla N° 34



**Tabla 35:** Cree que la capacitación ha aumentado su rentabilidad

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	26	78,8
	No	7	21,2
Total		33	100,0

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



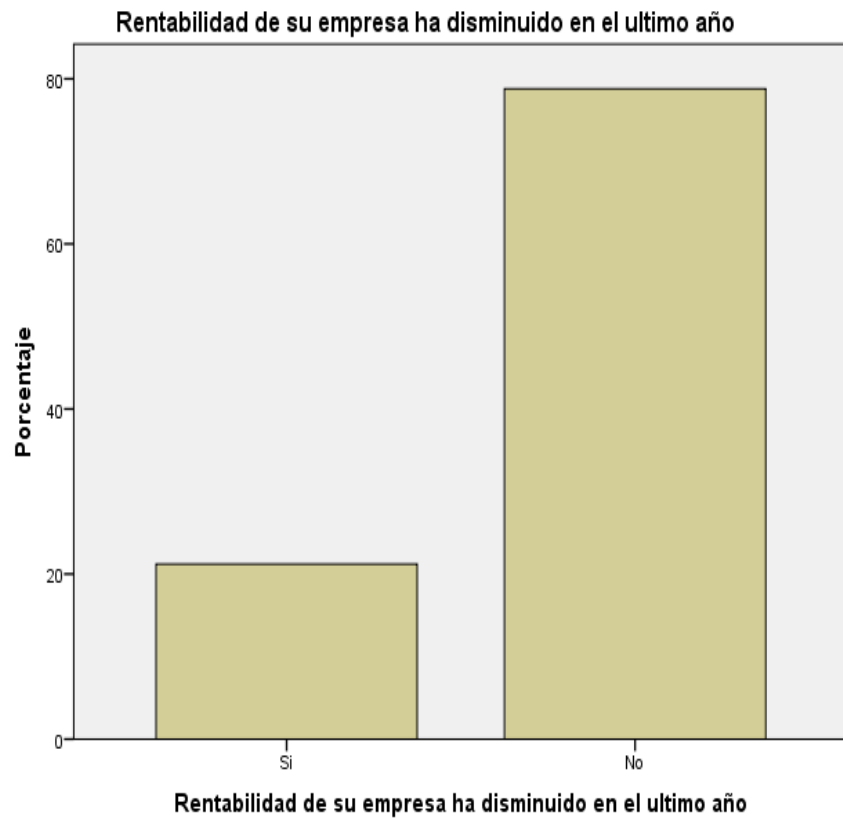
**Figura 35:** Cree que la capacitación ha aumentado su rentabilidad

**Fuente:** Tabla N° 35

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

<b>Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año</b>				
		Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Si	7	21,2	
	No	26	78,8	
Total		33	100,0	

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



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

**Fuente:** Tabla N° 36

## 4.2 Análisis de resultados

### Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 90.9% (30) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 9.1% (3) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 12.1% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 87.9% (29) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 9.1% (3) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 12.1% (4) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 21.2% (7) son casados, y el 63.6% (21) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 87.9% (29) de los representantes legales no tiene profesión y el 12.1% (4) son de ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 48.5% (16) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 51.5% (17) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

### Respecto a las características de las microempresas

- El 6.1% (2) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 87.9% (29) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 81.8% (27) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 1% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 51.5% (17) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 72.2% (24) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 24.2% (8) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 97% (32) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **Respecto al financiamiento**

- El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 54.5% (18) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 45.5% (15) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 39.4% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.1% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 6.1% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Piura, el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 27.3% (9) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.1% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 66.7% (22) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).

- El 93.9% (31) no realizó financiamiento y el 6.1% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 97% (32) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 6.1% (2) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 6.1% (2) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 54.5% (18) no realizó financiamiento, el 39.4% (13) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 42.4% (14) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 57.6% (19) precisó que no se les otorgó el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 6.1% (2) de las microempresas se les otorgó el monto de S/1,000 a S/5,000 soles, el 54.5% (18) no realizó financiamiento, mientras que al 33.3% (11) se les otorgó los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 45.5% (15) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 54.5% (18) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el capital de trabajo, el 54.5% (18) no realizó financiamiento (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 45.5% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 54.5% (18) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 39.4% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 18.2% (6) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 78.8% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 66.7% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 72.7% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 27.3% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 63.6% (21) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 11.1% (2) indica que no (ver tabla 31).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 93.9% (31) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).

- El 78.8% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 5.6% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

## V CONCLUSIONES

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 90.9% (30) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 87.9% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 9.1% (3) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 63.6% (21) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 87.9% (29) de los representantes especifican otra profesión.
- El 51.5% (17) de los de los representantes no precisa su ocupación.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 87.9% (29) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 81.8% (27) de las empresas son formales.
- El 51.5% (17) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.

- El 72.7% (24) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 97% (32) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto a financiamiento**

- El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 6.1% (2) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 39.4% (13) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 54.5% (18) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 27.3% (9) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 93.9% (31) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 27.8% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 6.1% (2) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 6.1% (2) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 42.4% (14) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 6.1% (2) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 45.5% (15) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.



- El 24.2% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo

#### **Respecto a la capacitación**

- El 45.5% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 50% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 18.2% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 78.8% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 66.7% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 72.7% (24) creen que la capacitación es una inversión.
- El 63.6% (21) creen que la capacitación es relevante.
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 93.9% (31) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 78.8% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.

- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

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

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.

- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.
- El personal a carga no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

#### **Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.

- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

#### **Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio

- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

### **Respecto a la rentabilidad**

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

## **VII ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **7.1 Referencias bibliográficas**

Aguilar N. R. (2013), *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010*. (pp. 6-8). Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

- Beltrán (2015), *Mercados financieros para micro y pequeña empresa: Oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible*. Recuperado de <file:///G:/CONTABILIDAD/Tesistas%20A%C3%B1o%202017/III%20Taller%202017/Tesis%20Violeta%20Campos/BeltranBejaranoJeisonEduardo2015.pdf>
- Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Burgos M. (2015), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014*. (p. 6). Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Cohen M. y Baralla G. (2012), *La situación de las Pymes en América Latina*. Recuperado de <http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/peal.pdf>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-HYPERLINK>  
["http://www.monografias.com/trabajos%2069/fundamentos-teoricos-](http://www.monografias.com/trabajos%2069/fundamentos-teoricos-)

conceptuales-estructura-financiamiento/"teoricosHYPERLINK  
"http://www.monografias.com/trabajos%2069/fundamentos-teoricos-  
conceptuales-estructura-financiamiento/"-conceptuales-estructura-  
financiamiento/ fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-  
financiamiento2.shtml

Enciclopedias de Negocios para Empresas (s.f.), *Análisis de rentabilidad*. Recuperado de <https://es.shopify.com/enciclopedia/analisis-de-rentabilidad>

Estudios-Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (2013), *Glosario técnico de términos de capacitación y empleo*. Recuperado de [http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario\\_tecnico.pdf](http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario_tecnico.pdf)

Guerrero (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Inga A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010*. (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Laulate D. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013*. (pp. 6-8). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Ministerio de la Producción (2015). *Las Mipymes en cifras 2014*. Lima: Produce. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>
- Mundo Pymes (2017), *Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones*. Recuperado de <https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento>
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Perú 21 (2014), *Negocios minoristas ferreteros moverán más de US\$ 3,500 millones en 2014*. Recuperado de <https://peru21.pe/economia/negocios-minoristas-ferreteros-moveran-us-3-500-millones-2014-158055>
- Porras D. J. (2016), *Importancia de las pymes en la economía*. Recuperado de <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/392282-importancia-pymes-economia/>
- Rodríguez M. S. (2014), *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad



Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Salazar J. M. (2015), *Micro y pequeñas empresas son clave para mejorar empleo y transformación productiva de América Latina y el Caribe*. Recuperado de [http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_400229/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_400229/lang-es/index.htm)

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Wikipedia (2017), Microempresa. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

# ANEXOS

## 7.2 Cuestionario



---

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

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

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

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

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

Razón Social:.....RUC  
N°.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS**  
**MYPEs:**

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

- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa.....  
 Primaria .Incompleta..... Secundaria: Completa.....  
 Incompleta.....  
 Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta  
 (...)  
 Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....
- 1.4 **Estado** **Civil:**  
 Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- 1.5 **Profesión:**.....
- 1.6 **Ocupación**.....

## II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....)  
 Subsistencia (.....)

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio  
 (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para  
 obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de  
 la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no  
 bancarias).....  
 ...
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no  
 bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....

- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

#### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**  
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**  
Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....  
Administración de recursos humanos.....  
Marketing Empresarial..... Otros  
Especificar.....
- 4.4 **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**  
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3  
cursos.....

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

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

4.6 **Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;** Si..... No.....

4.7 **En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

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

Otros: Especificar.....

#### **V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:**

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

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

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

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

Manantay, agosto del 2018

**7.3 Artículo científico**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

**Artículo científico**

**AUTOR:**

**Bach. Cala Ancori, Mariluz**

**ASESOR:**

**MG. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

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

**AUTOR (A):** Bach. Cala Ancori, Mariluz

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 35 y una muestra de 33 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 90.9% (30) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 63.6% (21) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 87.9% (29) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 18.2% (6) de las empresas encuetadas son informales. El 1% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 72.7% (24) de las microempresas



tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 97% (32) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. Con **respecto al financiamiento**; El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 6.1% (2) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. Con **respecto a la rentabilidad**; El 24.2% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo (mercaderías).

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

### **ABSTRAC**

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of Manantay district, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, hardware store of the district of Manantay, 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 35 and a sample of 33 micro-companies, to whom they applied a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority 90.9% (30) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. 63.6% (21) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 87.9% (29) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. The 18.2% (6) of the encuetadas companies are informal. The 1% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 72.7% (24) of the microenterprises have from 1 to 3 temporary workers. 97% (32) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 45.5% (15) of the microenterprises have been financed by third parties. 6.1% (2) of the microenterprises were granted loans between 1,000 and 5,000

soles. With respect to profitability; 24.2% of the microenterprises invested the requested credit in the working capital (merchandise).

**Keywords: financing, training, profitability**

## **I INTRODUCCIÓN**

Según señala Mares (2013), las micro y pequeñas empresas es una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

De la misma manera Cuba (2016), afirma que el mundo de las mypes es un mundo complejo y heterogéneo. En todos los sectores y actividades económicas se tienen diversos grados de informalidad. Esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio. Según diversos estudios, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando las normas vigentes. Por el lado laboral, la informalidad es mayor, llega al 70%. Ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

La capacitación en los trabajadores son de suma importancias, ya que adecua los parámetros para la correcta ejecución de las funciones, todas las acciones individuales aportan valor en tanto estén integradas a las acciones centrales de la empresa. Se complementan mutuamente. De esta manera la capacitación puede ofrecer una cierta contribución. Organización e identificación

de acciones constituyen un aporte valioso para que los trabajadores puedan conocer las diferentes áreas e integrarse entre todos los miembros. Proporcionar los conocimientos que contribuyan a mejorar el desempeño. En este aspecto es importante señalar que incluye el conocimiento de la actividad y características de la empresa, con lo cual se convierte en un mecanismo de formación de directivos potenciales. No obstante, no debe olvidarse que «quién más sabe no es quién mejor dirige, pero sí el que puede brindar la asesoría más certera. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

La ciudad de Pucallpa en si es una zona que poco a poco ha ido abarcando sectores de emprendimiento muy potencializados, las ferreterías usen ser negocios fijos ya que materiales y herramientas de trabajo suelen ser consumidos por todo el año

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

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente

### **1.1 Objetivo General**

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.

## **1.2. Objetivos Específicos:**

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018.

## **1.3 Justificación de la investigación**

Finalmente la investigación se justifica ya que las mypes representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas.

## **1.4. Planteamiento del Problema**

Barba, Jiménez, & Martínez (2007), de acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2

millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. Serida, Borda, Nakamatsu, Morales , & Yamakawa, (2005).

Esta observación es refutada por los últimos índices que arrojan las micro y pequeñas empresas, los cuales se ven reflejado en el día a día. La presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay 2018, en el cual se desarrolla la investigación por como los restaurantes de la ciudad de Pucallpa en el distrito de calleria, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento.

## **I. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación fue cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M= Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas Encuestadas.

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

### **Cuantitativo**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista (1997), la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

### **No experimental**

Según Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### **Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectara y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia.

## Población y muestra

### Población

La población estuvo conformada por 35 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación.

### Muestra

Se contó con 33 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018, es decir el 94% de la población, mientras que el 6% no estuvo a predisposición de la investigación inmediata.

## Definición y operacionalización de las variables

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



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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018.	La capacitación es el desarrollo y preparación de habilidad al recurso humano de una entidad. Se muestra los rasgos relacionados a la vitalidad para el desarrollo económico de una entidad que responde al acceso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018	El financiamiento es el rasgo relacionado a la vitalidad para el desarrollo económico de una entidad que responde al acceso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Manantay, 2018	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se capacitó a los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Bancaria No bancaria empresarial
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria empresarial Especificar

		Considera la capacitación como una inversión	No Si
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa No Especificar la tasa
		Cree que la capacitación oportuna mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación oportuna mejora la competitividad de la empresa	Nominal Si No
		Monto del crédito suficiente	Nominal Si
		Insuficiente	no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

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

Fuente: Cala (2018)

### Técnicas e instrumento

#### Técnica

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

### **Instrumento**

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

### **Plan de análisis**

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

## **III RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 90.9% (30) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 9.1% (3) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 12.1% (4) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 87.9% (29) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 9.1% (3) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 12.1% (4) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 21.2% (7) son casados, y el 63.6% (21) son convivientes. (Ver tabla 04).

- El 87.9% (29) de los representantes legales no tiene profesión y el 12.1% (4) son de ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 48.5% (16) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 51.5% (17) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06)

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 6.1% (2) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 87.9% (29) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 81.8% (27) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 1% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 51.5% (17) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 72.2% (24) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 24.2% (8) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 97% (32) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 54.5% (18) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 45.5% (15) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).

- El 39.4% (13) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.1% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 6.1% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Piura, el 54.5% (18) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 27.3% (9) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 6.1% (2) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 66.7% (22) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 93.9% (31) no realizó financiamiento y el 6.1% (2) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 97% (32) no realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 6.1% (2) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 6.1% (2) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 54.5% (18) no realizó financiamiento, el 39.4% (13) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 42.4% (14) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 57.6% (19) precisó que no se les otorgó el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 6.1% (2) de las microempresas se les otorgó el monto de S/1,000 a S/5,000 soles, el 54.5% (18) no realizó financiamiento, mientras que al 33.3% (11) se les otorgó los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 45.5% (15) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 54.5% (18) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).

- El 38.9% (7) de las microempresas invirtió el capital de trabajo, el 54.5% (18) no realizó financiamiento (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 45.5% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 54.5% (18) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 39.4% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 18.2% (6) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 78.8% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 66.7% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 72.7% (24) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 27.3% (9) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 63.6% (21) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 11.1% (2) indica que no (ver tabla 31).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 93.9% (31) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 78.8% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 5.6% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

#### **IV CONCLUSIONES**

##### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 90.9% (30) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 87.9% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 9.1% (3) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 63.6% (21) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 87.9% (29) de los representantes especifican otra profesión.
- El 51.5% (17) de los de los representantes no precisa su ocupación

##### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 87.9% (29) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 81.8% (27) de las empresas son formales.
- El 51.5% (17) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 72.7% (24) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 97% (32) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 45.5% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 6.1% (2) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 39.4% (13) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 54.5% (18) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 27.3% (9) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 93.9% (31) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 27.8% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 6.1% (2) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 6.1% (2) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 42.4% (14) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 6.1% (2) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 45.5% (15) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 24.2% (8) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo

### **Respecto a la capacitación**

- El 45.5% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 50% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 18.2% (6) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 78.8% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.



- El 66.7% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 72.7% (24) creen que la capacitación es una inversión.
- El 63.6% (21) creen que la capacitación es relevante.
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 93.9% (31) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 78.8% (26) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 78.8% (26) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **V RECOMENDACIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

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

- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.
- El personal a carga no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados

### **Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.

- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

#### **Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria

- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

#### **Respecto a la rentabilidad**

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

## **VI REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Aguilar N. R. (2013), *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010*. (pp. 6-8). Tesis de pre

grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote).  
Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*.  
Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Beltrán (2015), *Mercados financieros para micro y pequeña empresa: Oportunidades para su apalancamiento y crecimiento económico sostenible*. Recuperado de <file:///G:/CONTABILIDAD/Tesistas%20A%C3%B1o%202017/III%20Taller%202017/Tesis%20Violeta%20Campos/BeltranBejaranoJeisonEduardo2015.pdf>

Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Burgos M. (2015), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014*. (p. 6). Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Cohen M. y Baralla G. (2012), *La situación de las Pymes en América Latina*.

Recuperado de <http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/peal.pdf>

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-HYPERLINK>

"<http://www.monografias.com/trabajos%2069/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/>"teoricosHYPERLINK

"<http://www.monografias.com/trabajos%2069/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/>"-conceptuales-estructura-financiamiento/ fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml

Enciclopedias de Negocios para Empresas (s.f.), *Análisis de rentabilidad*. Recuperado de <https://es.shopify.com/enciclopedia/analisis-de-rentabilidad>

Estudios-Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (2013), *Glosario técnico de términos de capacitación y empleo*. Recuperado de [http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario\\_tecnico.pdf](http://empresas.sence.cl/documentos/estudios/glosario_tecnico.pdf)

Guerrero (2011), *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

- Inga A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010*. (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Laulate D. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Callería-Pucallpa, período 2012 – 2013*. (pp. 6-8). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Ministerio de la Producción (2015). *Las Mipymes en cifras 2014*. Lima: Produce. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>
- Mundo Pymes (2017), *Los diversos tipos de financiamiento, conociendo las opciones*. Recuperado de <https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento>
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>
- Perú 21 (2014), *Negocios minoristas ferreteros moverán más de US\$ 3,500 millones en 2014*. Recuperado de <https://peru21.pe/economia/negocios-minoristas-ferreteros-moveran-us-3-500-millones-2014-158055>

- Porras D. J. (2016), *Importancia de las pymes en la economía*. Recuperado de <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/392282-importancia-pymes-economia/>
- Rodríguez M. S. (2014), *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Salazar J. M. (2015), *Micro y pequeñas empresas son clave para mejorar empleo y transformación productiva de América Latina y el Caribe*. Recuperado de [http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_400229/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_400229/lang-es/index.htm)
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

#### **7.4 Declaración jurada del artículo científico**

Yo, Cala Ancori, Mariluz Nohemí identificado con DNI N°46482887, 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 ferreterías del distrito de Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:



El artículo es de mi autoría

El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente

El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.

El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.

De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

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

Pucallpa, noviembre de 2018

.....  
Cala Ancori, Mariluz Nohemi  
DNI N° 46482887

## 7.5 Tabla de fiabilidad

	Estadísticas de elemento		
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	2,09	,292	33
Sexo del representante de la mype	1,88	,331	33
Grado de instrucción	6,82	2,007	33
Estado civil del representante	2,94	,609	33
Profesión del representante	3,64	,994	33
Ocupación del representante	2,03	1,015	33
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	2,00	,354	33

Formalidad de las Mypes	1,18	,392	33
Número de Trabajadores permanentes	2,58	,792	33
Número de Trabajadores eventuales	1,30	,529	33
Motivos de Formación	1,03	,174	33
Financiamiento de actividad productiva	1,45	,506	33
Financiamiento de terceros	5,30	3,321	33
Tasa de Interés	3,24	1,969	33
Entidades no bancarias	5,15	1,034	33
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	3,73	1,842	33
Prestamista o usurero	2,94	,242	33
Tasas de Interés de usureros	3,97	,174	33
Otras entidades	1,94	,242	33
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	3,03	1,104	33
Los créditos fueron a montos solicitados	1,58	,502	33
Monto promedio de Crédito solicitado	3,09	1,071	33
Tiempo de Crédito solicitado	2,55	,506	33
Inversión del crédito financiero obtenido	4,15	2,167	33
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,55	,506	33
Cantidad de cursos de capacitación	3,85	2,438	33
Tipos de cursos en los que se capacito	4,61	1,886	33
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,21	,415	33
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	2,33	1,915	33
Capacitación como empresario es una inversión	1,27	,452	33
Capacitación de su personal es relevante	1,36	,489	33
Temas de capacitación de sus trabajadores	5,21	,415	33
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,06	,242	33
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,21	,415	33
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,21	,415	33
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,79	,415	33

## 7.6 Base de datos

### PRUEBA DE ALFA CRONBACH

---

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	33	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	33	100,0

---

---

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,830	,735	36

---

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Sexo del representante de la mpe	Grado de instrucción	Estado civil del representante	Profesión del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	Formalidad de las Mpe	Numero de Trabajadores permanentes	Numero de Trabajadores eventuales	Motivos de Formación	Financiamiento de actividad productiva	Financiamiento de terceros	Tasa de Interés	Entidades no bancarias	Tasa de Interés de Entidades no bancarias	Préstamista o usuario	Tasas de Interés de usuarios	Otras entidades	Otención de facilidades para la obtención del crédito	Los créditos fueron a montos solicitados	Monto promedio de Crédito solicitado	Tiempo de Crédito solicitado	Inversión del crédito financiero obtenido	Capacitación para el otorgamiento de crédito	Cantidad de cursos de capacitación	Tiempo de cursos en los que se capacito	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario es una inversión	Capacitación de su personal es relevante	Temas de capacitación de sus trabajadores	El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado en los últimos años	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	
Edad del representante	1,000	-.208	.242	.208	.117	.096	.303	-.149	.307	.625	-.056	.195	-.190	-.040	-.357	-.127	.000	.056	.000	-.106	-.155	-.127	-.195	-.022	-.195	-.156	.124	-.164	-.224	.280	.199	-.164	-.000	.362	-.164	.164	
Sexo del representante de la mpe	-.208	1,000	-.222	-.192	.431	.383	.267	.175	.036	-.140	.066	.153	-.108	-.145	-.127	-.056	.684	-.066	-.094	-.161	-.131	-.144	-.153	-.191	-.153	-.139	-.229	.193	.263	.227	.281	.193	.094	.193	-.262	.262	
Grado de instrucción	.242	-.222	1,000	.042	.060	.218	.176	-.235	-.148	.024	.195	.022	-.095	.012	-.107	-.031	-.152	-.195	.169	-.054	-.017	-.050	-.022	.093	-.022	-.070	.278	-.027	-.065	.263	.165	-.027	-.234	.385	-.065	.065	
Estado civil del representante	.208	-.192	.042	1,000	.117	.206	-.145	-.345	.156	.018	.018	-.516	.426	.534	.412	.375	-.026	.277	.198	.514	.526	.440	.516	.529	.516	.498	.196	.052	-.036	-.165	-.029	.052	-.196	-.071	.071	.071	
Profesión del representante	.117	.431	.060	.117	1,000	.383	.000	.175	.036	-.140	.066	-.034	-.249	.046	-.127	-.261	.684	-.066	-.094	.010	.057	.032	.034	.113	.034	-.101	-.179	.193	.263	.227	.281	.193	-.684	.193	-.262	.262	
Ocupación del representante	.096	.383	.218	.206	.383	1,000	.174	.143	.016	-.250	.171	.033	-.170	-.004	-.153	-.148	.262	.162	.262	-.029	.026	-.146	-.033	-.016	-.033	-.066	-.206	.207	.300	-.067	.229	.207	-.262	.058	.058	-.058	
Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	.303	.267	.176	-.145	.000	.174	1,000	.000	.112	.000	.000	.175	-.213	-.090	-.427	-.288	.000	.000	.000	-.060	-.352	-.069	-.195	-.122	-.175	-.161	-.047	-.213	-.165	.361	.181	-.213	.000	.426	-.213	.213	
Formalidad de las Mpe	-.149	.175	-.235	-.345	.175	.143	.000	1,000	.458	-.274	-.083	.201	-.284	-.221	-.224	-.362	.120	.083	.120	-.158	-.231	-.041	-.201	-.328	-.201	-.232	-.238	.140	.333	-.289	-.030	.140	-.120	-.245	-.245	.245	
Numero de Trabajadores permanentes	.307	.036	-.148	-.165	.036	.016	.112	.458	1,000	.316	-.131	.341	-.342	-.333	-.415	-.468	.188	.121	.188	-.225	-.467	-.137	-.341	-.508	-.341	-.326	-.366	-.288	-.192	-.103	-.235	-.288	.138	-.003	.088	.088	
Numero de Trabajadores eventuales	.625	-.140	.024	.156	-.140	-.250	.000	-.274	.316	1,000	-.103	-.064	.195	.107	.028	.216	.148	.103	.148	.091	.029	.060	.064	.069	.064	.134	.155	-.302	-.389	.166	-.077	-.302	.340	.267	-.302	.302	
Motivos de Formación	-.056	.066	.195	.018	.066	.171	.000	-.083	-.131	-.193	1,000	-.161	.146	.160	.147	.124	.045	.031	.045	.158	.152	.152	.161	.153	.161	.158	.133	-.092	-.125	.269	-.134	-.092	-.045	.341	-.092	.092	
Financiamiento de actividad productiva	.195	.153	.022	.516	-.034	.033	.175	.201	.341	-.084	-.161	1,000	-.903	-.993	-.912	-.769	.232	-.194	.232	-.194	.232	-.940	-.940	-.1,000	-.949	-.1,000	-.992	-.300	-.027	-.129	-.149	.069	-.027	.078	-.027	.122	-.122
Financiamiento de terceros	-.190	-.108	-.095	.426	-.249	-.170	-.213	-.284	-.342	.195	.146	-.903	1,000	.897	.950	.923	-.269	.070	-.209	.897	.848	.844	.903	.827	.803	.863	.244	-.025	.052	.131	-.166	-.025	.132	.020	-.184	.184	
Tasa de Interés	-.040	-.145	.012	.534	.046	-.004	-.090	-.221	-.333	.107	.160	-.993	.897	1,000	.871	.760	-.230	.204	-.230	.974	.930	.937	.993	.999	.993	.971	.212	.012	.111	.204	-.030	.012	-.294	.088	-.141	.141	
Entidades no bancarias	-.357	-.127	-.107	.412	-.127	-.153	-.427	-.224	-.415	.028	.147	-.912	.950	.871	1,000	.892	-.212	.026	-.212	.844	.910	.833	.912	.840	.912	.839	.208	.088	.147	.043	-.174	.088	-.038	-.077	.077	.077	
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	-.127	-.056	-.031	.375	-.261	-.146	-.289	-.362	-.468	.216	.124	-.769	.923	.760	.892	1,000	-.178	-.124	-.178	.665	.818	.662	.769	.755	.769	.833	.283	.037	.071	.205	-.065	.037	.071	.119	-.128	.128	
Préstamista o usuario	.080	.684	-.152	-.026	.684	.262	.000	.120	.188	.148	.045	.232	-.209	-.230	-.212	-.178	1,000	-.045	-.065	-.227	-.218	-.218	-.232	-.220	-.232	-.228	-.191	.132	.180	.156	.192	.132	.065	.132	-.490	.490	
Tasas de Interés de usuarios	.056	-.066	-.195	.277	-.066	.192	.000	.083	.131	.193	.031	-.194	.070	.204	.026	-.124	-.045	1,000	-.045	.330	.206	.163	.194	.095	.194	.210	-.037	.092	.125	-.269	.134	.092	.045	-.341	.092	-.092	
Otras entidades	.080	-.094	.169	.186	-.094	.262	.000	.120	.188	.148	.045	.232	-.209	-.230	-.212	-.178	-.065	-.045	1,000	-.227	-.218	-.218	-.232	-.220	-.232	-.228	-.191	-.490	-.359	-.415	-.338	-.490	.065	.132	.132	-.132	
Otención de facilidades para la obtención del crédito	-.106	-.161	-.054	.514	.010	-.029	-.080	-.158	-.235	.091	.158	-.978	.897	.974	.844	.665	-.227	.330	-.227	1,000	.970	.949	.978	.900	.978	.966	.171	-.014	.099	.108	-.079	-.014	-.241	-.014	-.151	.151	
Los créditos fueron a montos solicitados	-.155	-.131	-.017	.526	.057	.026	-.352	-.231	-.467	.029	.152	-.940	.848	.930	.910	.818	-.218	.206	-.218	.870	1,000	.830	.940	.923	.940	.916	.214	.145	.217	.113	.012	.145	-.296	-.005	.005	.005	
Monto promedio de Crédito solicitado	-.127	-.144	-.050	.440	.022	-.146	-.083	-.041	-.137	.080	.152	-.944	.844	.937	.833	.862	-.219	.183	-.219	.949	.830	1,000	.944	.942	.944	.927	.250	-.045	.000	.141	-.185	-.045	-.263	.026	-.256	.256	
Tiempo de Crédito solicitado	-.195	-.153	-.022	.516	.034	-.033	-.175	-.201	-.341	.084	.161	-.1,000	.903	.993	.912	.769	-.232	.194	-.232	.978	.940	.944	1,000	.949	1,000	.992	.200	.027	.129	.149	-.069	.027	-.278	.027	-.122	.122	
Inversión del crédito financiero obtenido	-.022	-.191	.093	.529	.113	-.016	-.122	-.328	-.509	.088	.153	-.949	.927	.958	.840	.755	-.220	.095	-.220	.900	.823	.842	.949	1,000	.949	.909	.214	-.002	.131	.244	.005	.002	-.375	.131	-.108	.108	
Capacitación para el otorgamiento de crédito	-.195	-.153	-.022	.516	.034	-.033	-.175	-.201	-.341	.084	.161	-.1,000	.903	.993	.912	.769	-.232	.194	-.232	.978	.940	.944	1,000	.949	1,000	.992	.200	.027	.129	.149	-.069	.027	-.278	.027	-.122	.122	
Cantidad de cursos de capacitación	-.156	-.139	-.070	.498	-.101	-.086	-.161	-.232	-.328	.134	.158	-.992	.963	.971	.939	.833	-.228	.210	-.228	.966	.916	.927	.962	.969	.962	1,000	.218	.002	.099	.124	-.110	.002	-.090	.002	-.152	.152	
Tiempo de cursos en los que se capacito	.124	-.229	.278	.196	-.179	-.206	-.047	-.238	-.366	.155	.133	-.200	.244	.212	.208	.283	-.191	-.037	-.191	.171	.214	.250	.200	.214	.200	.218	1,000	.270	-.265	.020	-.077	.270	.054	-.069	-.499	.499	
Personal de su empresa ha tenido capacitación	-.164	.193	-.027	.052	.193	.207	-.213	.140	-.288	-.302	-.092	-.027	-.025	.012	.088	.037	.132	.092	-.490	-.014	.145	-.045	.027	-.002	.027	.002	.270	1,000	.734	.015	.686	1,000	-.132	-.269	-.088	.088	
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	-.224	.263	-.065	-.036	.263	.300	-.185	.333	-.192	-.288	-.125	-.129	.052	.111	.147	.071	.180	.125	-.359	.099	.217	.000	.129	.131	.129	.098	-.265	.734	1,000	.000	.686	.734	-.180	-.210	-.052	.052	
Capacitación como empresario es una inversión	.280	.227	.263	-.165	.227	-.087	.391	-.289	-.103	.166	.289	-.149	.131	.204	.043	.205	.158	-.289	-.415	.108	.113	.141	.149	.244	.149	.124	.020	.015	.000	1,000	.386	.015	-.156	.847	-.151	.151	
Capacitación de su personal es relevante	.199	.261	.165	-.029	.261	.229	.161	-.030	-.235	-.077	-.134	.069	-.166	-.030	-.174	-.065	.192	.134	-.336	-.079	.012	-.195	-.069	.005	-.069	-.110	-.077	.686	.666	.366	1,000	.686	-.192	.224	.070	-.070	
Temas de capacitación de sus trabajadores	-.164	.193	-.027	.052	.193	.207	-.213	.140	-.288	-.302	-.092	-.027	-.025	.012	.088	.037	.132	.092	-.490	-.014	.145	-.045	.027	-.002	.027	.002	.270	1,000	.734	.015	.686	1,000	-.132	-.269	-.088	.088	
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	-.080	.094	-.234	-.186	-.684	-.262	.000	-.120	.138	.340	-.045	.278	.132	-.284	-.038	.178	.065	.045	.065	-.241	-.296	-.263	-.278	-.375	-.278	-.090	.054	-.132	-.180	-.156	-.192	-.132	1,000	-.132	-.132	.132	
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	.352	.193	.385	-.071	.193	.058	.426	-.245	-.003	.267	.341	-.027	.020	.088	-.077	.119	.132	-.341	.132	-.014	-.005	.026	.027	.137	.027	.002	-.089	-.269	-.210	.847	.234	-.269	-.132	1,000	-.088	.088	
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	-.164	-.262	-.065	-.071	-.262	.058	-.213	-.245	-.088	-.302	-.092	.122	-.184	-.141	-.077	-.126	-.490	.092	.132	-.151	-.005	-.256	-.122	-.106	-.122	-.152	-.409	-.088	-.052	-.161	.070	-.088	-.132	-.088	1,000	-1,000	
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	.164	.262	.065	.071	.262	-.058	.213	.245	.088	.302	.092	-.122	.184	.141	.077	.126	.490	-.092	-.132	.151	.005	.256	.122	.106	.122	.152	.409	.088	.052	.161	-.070	.088	.132	.088	-1,000	1,000	

	Edad	Sexo	Grado	Estado_civil	Profesión	Ocupación	Tiempo_trabajo	Formalidad	Trabajado_res_permenantes	Trabajado_res_eventuales	Formación	Financiamiento	Financiamierceros
1	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
2	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
3	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
4	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Incompleta	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
5	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
6	De 51 a ...	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Otro	De 11 a 20...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
7	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Com...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
8	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Incomple...	Casado	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Informal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
9	De 31 a 50	Femenino	Superior no Universitaria Com...	Conviviente	Ingeniero A...	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
10	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
11	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Casado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
12	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Subsistencia	Financiamiento Propio	No realiza financ
13	De 51 a ...	Femenino	Superior Universitaria Incomple...	Divorciado	Otro	Comercio	De 1 a 5 a...	Formal	De 11 a más	De 7 a 10	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
14	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Incomple...	Conviviente	Otro	Otro	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Banco de Cre
15	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
16	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Casado	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Banco Contin
17	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
18	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Casado	Ingeniero A...	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
19	De 31 a 50	Femenino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
20	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Casado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
21	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Ingeniero A...	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
22	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Casado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
23	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Ingeniero A...	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
24	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Casado	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
25	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Incompleta	Conviviente	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
26	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
27	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
28	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Incompleta	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
29	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
30	De 51 a ...	Masculino	Superior no Universitaria Inco...	Conviviente	Otro	Otro	De 11 a 20...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
31	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Com...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ
32	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Incomple...	Casado	Otro	Comercio	De 6 a 10 ...	Informal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de Terceros	Cajas o Financi
33	De 31 a 50	Femenino	Superior no Universitaria Com...	Conviviente	Ingeniero A...	Comercio	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financ

Vista de datos