UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017"

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

AUTOR:

Dávila Rengifo Mónica

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2017

1. TÍTULO DE TESIS

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017"

2. HOJA DE FIRMA DE JURADO

……

Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES

PRESIDENTE

…….

Mg. CPCC. JOSE LUIS ALBERTO LOPEZ SOUZA

SECRETARIO

……

Mg. CPCC. RUSELLI FERNANDO VILCA RAMIREZ

MIEMBRO

……

Mg. CPCC. RAMIREZ PANDURO JORGE ALFREDO

ASESOR

3. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera profesional, así como a todos los docentes que me brindaron su conocimiento y apoyo para seguir adelante día a día.
- Mi agradecimiento también va dirigido a mi prestigioso asesor Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo, por su comprensión y por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y su amplio conocimiento actualizados en investigación.
- A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas las aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres, por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

4. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

La presente investigación fue de tipo cuantitativo, porque en la recolección y la presentación de resultados se han utilizado procedimientos estadísticos y descriptiva debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio, porque se conoció como influye el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro compra y ventas de artículos de ferreterías del distrito de Manantay, 2017 se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio.

Mediante una entrevista y aplicación de un cuestionario a 23 empresarios con el propósito de conocer cuáles son los factores que influyen el financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro compra y ventas de artículos de ferreterías.

Lázaro (2010), en su estudio titulado "Gestión Eficiente de una Micro y Pequeña Empresa: Como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo", con respecto a los problemas y restricciones que afrontan las MYPES, dice:

Informalidad. En nuestro país, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en

las empresas formales similares. La presencia en la informalidad para muchos micro y pequeños empresarios (2’336,496 al año 2006 según el Instituto Nacional de Estadística e Informática), les resulta beneficiosa desde el punto de vista económico (eso es lo que ellos perciben), un claro ejemplo de ello, es que piensan que ahorran dinero al no pagar los impuestos, lo cual resulta una apreciación errónea, puesto que ellos mismos están limitando su acceso a oportunidades de desarrollo. Las razones de la informalidad son diversas.

En cuanto a la generación de impuestos, de acuerdo a la SUNAT, tampoco son relevantes del total de impuestos que genera la empresa privada; por ejemplo, a nivel nacional se sabe que todas las microempresas sólo aportan un promedio del 0,15% del total de impuestos. Teniendo en cuenta lo anterior podemos afirmar que las MYPES como tal no tienen el aporte relevante como todos desearíamos. Lo ideal en el contexto actual es que las empresas puedan ser un gran dinamizador de la economía, generando empleo de calidad, aportando al PBI y aportando con sus impuestos. En ese sentido, estimo que es imperativo generar las oportunidades micro y macroeconómicas para que las MYPES puedan desarrollarse empresarialmente y ascender hacia Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) para que de esta manera puedan contribuir de manera mucho más relevante no sólo en la economía nacional sino también generando bienestar a los propios promotores de estas unidades empresariales.

Ucayali es también el departamento peruano más diverso en etnias y lenguas indígenas; cuatro de las lenguas aún empleadas en el departamento son lenguas aisladas (shipibo-conibo, ashaninkas, culinas y yaminahua).

En el ámbito local, en el distrito de Manantay existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos el sector comercio rubro compra y venta de artículos de ferretería, que cubre la demanda local, nacional e internacional, lugar elegido para realizar el presente estudio.

A nivel del ámbito de estudio se investigará las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Finalmente, se investigará si dichas MYPEs en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

Palabras claves: Financiamiento, micro y pequeñas empresas

ABSTRACT

The present investigation was of quantitative type, because in the collection and the presentation of results, statistical and descriptive procedures have been used because it has only been limited to describing the main characteristics of the variables under study, because it was known how the financing influences, the training and profitability of the MYPES in the sector trade trade purchase and sales of hardware items of the district of Manantay, 2017 worked with the design of a non-experimental research at a descriptive level because it allowed to know the opinions of the subjects of study.

Through an interview and application of a questionnaire to 23 businessmen with the purpose of knowing which are the factors that influence the financing the training and the profitability of the MYPES in the sector commerce trade purchase and sales of articles of hardware stores.

Lázaro (2010), in his study entitled "Efficient Management of a Micro and Small Business: How to overcome the second year and stand on time", with respect to the problems and restrictions faced by the MYPES, says:

Informality. In our country, MYPES represent 98.3% of the total of existing companies (94.4% micro and 3.9% small), but 74% of them operate in the informal sector. The bulk of informal MYPES is located outside of Lima, generating low-quality employment (family workers in many unpaid cases) with incomes lower than those obtained in similar formal enterprises. The presence in informality for many micro and small entrepreneurs (2'336.496 in 2006 according to the National Institute of Statistics and

Informatics), is beneficial to them from the economic point of view (that is what they perceive), a clear example of This is because they think they save money by not paying taxes, which is an erroneous assessment, since they themselves are limiting their access to development opportunities. The reasons for informality are diverse.

Regarding the generation of taxes, according to the SUNAT, they are not relevant to the total taxes generated by private companies; For example, at a national level it is known that all microenterprises contribute an average of 0.15% of total taxes. Taking into account the above, we can affirm that the MYPES as such do not have the relevant contribution as we would all like. The ideal in the current context is that companies can be a great driver of the economy, generating quality employment, contributing to the GDP and contributing with their taxes. In this sense, I believe that it is imperative to generate micro and macroeconomic opportunities so that the MYPES can develop entrepreneurially and promote to Small and Medium Enterprises (PYMES) so that they can contribute in a much more relevant way not only in the national economy but also also generating welfare to the promoters of these business units themselves.

Ucayali is also the most diverse Peruvian department in indigenous ethnic groups and languages; Four of the languages still used in the department are isolated languages (Shipibo-Conibo,Ashaninkas, Culinas, and Yaminahua).

At the local level, in the district of Manantay there is a great variety of micro and small companies distributed in different sectors such as

commerce, service; Within these, the trade sector includes the purchase and sale of hardware, which covers local, national and international demand, the place chosen to carry out this study.

At the level of the study area, the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises will be investigated.

Finally, it will be investigated if said MYPEs in recent years have been profitable or not, if their profitability has risen or fallen.

Keywords: Financing, micro and small businesses

ÍNDICE

	Pág.
1. Título de tesis	2
2. Hoja de firma del jurado	3
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	4
4. Resumen y abstract	9
5. Contenido	12
6. índice de gráficos, tablas y cuadros	18
I. Introducción	23
II. Revisión Literaria	25
III.Hipótesis	37
IV.Metodología	37
4.1. Diseño de la investigación	37
4.2. Población y muestra	38
4.3. Definición y operacionalización de Variable e indicadores	38
4.4. Técnica e instrumentos	42
4.5. Plan de análisis	42
4.6. Matriz de consistencia	43
4.7. Principios éticos	45
V. **RESULTADOS**	46
5.1. Resultados	46
5.2. Análisis de resultados	50
VI. **CONCLUSIONES**	53
Aspectos complementarios	53
Referencias bibliográficas	59
Anexos	62

Tablas **Pag**

Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 74

Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 75

Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 76

Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 77

Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 78

Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 79

Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 80

Tabla N° 08: Formación de la mype del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 81

Tabla N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 82

Tabla N° 10: Número de trabajadores eventuales de las microy pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 83

Tabla N° 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 84

Tabla N° 12: Como financia para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 85

Tabla N° 13: Entidades que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 86

Tabla N° 14: Entidades con las que trabajan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 87

Tabla N° 15: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 88

Tabla N° 16: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 89

Tabla N° 17: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 90

Tabla N° 18: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 91

Tabla N° 19: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 92

Tabla N° 20: No otorgado el préstamo solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 93

Tabla N° 21: plazo que le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 94

Tabla N° 22: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 95

Tabla N°23: Monto otorgado del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 96

Tabla N° 24: En que fue invertido el crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 97

Tabla N° 25: Recibieron capacitación por el crédito otorgado las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 98

Tabla N° 26: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 99

Tabla N° 27: considera que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 100

Tabla N° 28: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 101

Tabla N° 29: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 102

Tabla N°30: La capacitación mejora la rentabilidad para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 103

Tabla N°31: La rentabilidad mejoro los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 104

Tabla N° 32: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 105

Tabla N° 33: Veces que solicitaron el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 106

Tabla N° 34: El personal recibió capacitación durante los dos últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 107

Tabla N° 35: Tema en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 108

Tabla N° 36: Curso de capacitación que recibió la empresa en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 109

Figura **Pag**

Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 75

Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 76

Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 77

Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 78

Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 79

Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 80

Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de

ferretería del distrito de Manantay, 2017 81

Figura N° 08: Formación de la mype del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 82

Figura N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 83

Figura N° 10: Número de trabajadores eventuales de las microy pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 84

Figura N° 11: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 85

Figura N° 12: Como financia para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 86

Figura N° 13: Entidades que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 87

Figura N° 14: Entidades con las que trabajan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 88

Figura N° 15: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 89

Figura N° 16: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 90

Figura N° 17: Entidades que otorgaron mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 91

Figura N° 18: Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 92

Figura N° 19: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 93

Figura N° 20: No otorgado el préstamo solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 94

Figura N° 21: plazo que le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 95

Figura N° 22: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 96

Figura N°23: Monto otorgado del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 97

Figura N° 24: En que fue invertido el crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 98

Figura N° 25: Recibieron capacitación por el crédito otorgado las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 99

Figura N° 26: Recibieron capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 100

Figura N° 27: considera que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 101

Figura N° 28: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 102

Figura N° 29: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 103

Figura N°30: La capacitación mejora la rentabilidad para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 104

Figura N°31: La rentabilidad mejoro los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 105

Figura N° 32: La rentabilidad ha disminuido en los últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 106

Figura N° 33: Veces que solicitaron el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 107

Figura N° 34: El personal recibió capacitación durante los dos últimos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 108

Figura N° 35: Tema en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 109

Figura N° 36: Curso de capacitación que recibió la empresa en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 110

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. En tal sentido en nuestro país Perú, las micro y pequeñas empresas representan el componente primordial del motor de nuestra economía, ya que las MYPES contribuyen al crecimiento económico y a la generación de puestos de trabajo, considerado como motor de riqueza y bienestar para nuestro país (Colchado, 2013).

Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado. La

rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión. El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad. Por lo general, el empresario que conduce una MYPE tiene una gran habilidad para reaccionar frente a cambios del entorno que pudiera afectar su negocio. Sin embargo, para que una empresa crezca y se desarrolle en el mediano y largo plazo, la planificación estratégica es fundamental. El empresario tiene la capacidad para solucionar problemas de manera eficiente, pero para crecer de forma sostenida y segura, las estrategias reactivas de los empresarios deben ser reemplazadas por estrategias planificadas de los gerentes o estrategas (Weinberger, 2009).

Tello (2014), en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: determinar y describir las principales características del financiamiento, la

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Llegando de esta manera al planteamiento del problema en la cual nos indica la caracterización del problema y el enunciado del problema.

Finalmente, se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores de la ciudad de Pucallpa y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Ferraro & Goldstein (2011), en su investigación "Eliminando barreras: el financiamiento a las Mypes en América Latina" La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que

incurren en des economías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés. Las PYMES, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. El autor continuó su investigación precisando que en Argentina, la participación de las PYMES en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010).

Por su parte ec.europa.eu (2007), señala que en Europa las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter Verheugen vicepresidente de la comisión europea la

define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Benancio & Gonzales (2012), en su tesis "Financiamiento Bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa". En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

Chiroque (2013), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, período 2012. La presente Investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del Sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la Metodología en el nivel, descriptivo no experimental, obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de

la empresa, así para las MYPES 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 MYPES.

Vilca (2016), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014". En su investigación, su objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman

que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 56% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

2.1.3 Antecedentes regionales y locales

Aching (2013), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio– rubro restaurante, del distrito de Callería, período 2012 – 2013". Se entiende por MYPES al conjunto organizado de recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros, destinados a desarrollar actividades de producción, comercio o servicio, con la finalidad de obtener beneficios económicos; constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización reconocida por la legislación vigente, basada en la actividad autogestionaria y originada como una alternativa de empleo individual o familiar, con un capital de operaciones, nivel de ventas anuales y un número de empleados.

2.2 Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Existen diferentes fuentes de financiamiento:

Ahorros personales

Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.

Bancos y uniones de crédito.

Inversionistas de riesgo.

Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

Créditos comerciales

Créditos bancarios Pagarés

Líneas de crédito

Financiamiento a largo plazo:

Hipotecas,

Acciones

Bonos

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; nuevos emprendimientos, etc. Durante la capacitación,

las explicaciones y demostraciones son muy importantes, pero los trabajadores recuerdan mejor la información cuando la aplican. Lamentablemente, este paso se elimina a menudo porque ocupa tiempo. Y también porque el observar a un trabajador que hace la tarea con dificultad requiere paciencia. En las primeras etapas, los métodos prácticos rinden mejores resultados que los teóricos. (Billikopf ,2010).

Teoría de la Rentabilidad

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

"Estudios del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo señalan que las unidades productivas en el Perú ascienden a aproximadamente 3.2 millones. De este total, las pequeñas empresas rentables, las que ganan dinero desarrollando su actividad, totalizan 49 mil, mientras que las microempresas que hacen lo mismo ascienden a 600 mil", detalló. Agregó que son estas unidades productivas las que tienen más posibilidades de acceder al crédito, pues son las más rentables.

Existen dos tipos de rentabilidad:

La Rentabilidad Económica: La rentabilidad económica, también llamada ROI (Return on Investment) mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados. Los beneficios que se tienen en cuenta para conocer la rentabilidad económica de una empresa, son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes que la empresa tiene que pagar.

La Rentabilidad Financiera: la rentabilidad financiera o «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, 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.

Ratios de rentabilidad: Estos ratios sirven para comparar los resultados de la empresa con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden el nivel de eficiencia en la utilización de los activos de la empresa en relación a la gestión de sus operaciones.

Beneficio neto sobre recursos propios medios. La **rentabilidad sobre recursos propios** se conoce con el nombre de **ROE** (Return On Equity). Se calcula dividiendo el beneficio neto atribuible a la sociedad por el patrimonio neto atribuible a la misma.

Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial.

Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre el importe de las ventas y el coste de elaboración del servicio o producto vendido. Este ratio está relacionado con el coste marginal de la venta, pues no tiene en consideración ni la amortización, ni los intereses de la financiación del inmovilizado ni los impuestos.

Rentabilidad sobre activos. Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

Leyes de las Micro y pequeñas empresas

LEY Nº 30056

"Artículo 1.- Objeto de Ley

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la

organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

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. 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 fi n 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.

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia

técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. Los programas de capacitación deben estar basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción. Mediante decreto supremo, refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministro de la Producción, se establecen los criterios de selección de las instituciones de formación y los procedimientos de normalización de ocupaciones laborales y de certificación de los trabajadores. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la

presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda."

2.3 Marco Teórico

Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas.

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.

Definiciones de financiamiento.

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Así mismo, el financiamiento se entiende como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Fuentes de Financiamiento).

Definiciones de capacitación.

La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que

labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno.

Definiciones de rentabilidad.

La **Real Academia Española** (**RAE**) define a la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

III. HIPÓTESIS

La investigación no tiene hipótesis, por ser descriptivo

IV. METODOLOGÍA

4.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación fue cuantitativo

El nivel de investigación fue descriptivo

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

No experimental	**Descriptivo**
Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.	La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

4.2 Población y muestra

Población

La población se constituyó por 23 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Se tomó una muestra de 23 micro y pequeñas empresas que representan el 100% del total de la población en estudio

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	**Definición conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	**Razón:** Años
		Sexo	**Nominal:** Masculino Femenino
		Grado de instrucción	**Nominal:** Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Algunas características de las MYPES	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	**Nominal:** Especificar
		Años de permanencia en la actividad y el rubro	**Razón:** 3 años 4 años 5 años 6 años
		N° de trabajadores en la empresa	**Razón:** De 1-2 De 3-4 De 5 a más
		Objetivo de las MYPES	**Nominal:** Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Calidad de atención al cliente

Financiamiento de las MYPES.	Se refiere a la realización de actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización en lo relativo al financiamiento.	Solicitó y recibió el crédito	**Nominal:** Si
		Monto del crédito solicitado y recibido	**Cuantitativa:** Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	**Nominal:** Bancaria

			No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	**Nominal:** Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	**Cuantitativa:** Especificar
		Crédito oportuno	**Nominal:** Si
		Crédito inoportuno	**Nominal:** Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	**Nominal:** Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	**Nominal:** Si No
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si

		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Percepción que tienen propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No

		Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

Fuente: Dávila (2017).

4.4 Técnicas e instrumentos.

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

4.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.6 Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	**FORMULACIÓN**	**GENERAL**	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito.	**TIPO Y NIVEL**	**POBLACIÓN**	**INSTRUMENTO**
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.		1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 23 propietarios MYPES del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS					**MUESTRA**	
		Describir las principales características de los representantes legales MYPES del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características MYPES del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Capacitación				Estará conformada por 23 propietarios de las MYPES del sector comercio, ferretería del distrito de Manantay, 2017.	
						DISEÑO	**TÉCNICA**	**ANÁLISIS DE DATOS**
						No experimental - transversal -	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de

		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	retrospectivo - descriptivo		los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.7 Principios éticos

- **Principios éticos.** Los principios son reglas o normas que orientan la acción de un ser humano cambiando las facultades espirituales racionales y sexuales. Se trata de normas de carácter general y universal, como, por ejemplo: amar al prójimo, no mentir, respetar la vida de las demás personas, etc. Los principios éticos son declaraciones propias del ser humano, que apoyan su necesidad de desarrollo y felicidad, los principios son universales y se los puede apreciar en la mayoría de las doctrinas y religiones a lo largo de la historia de la humanidad.
- **Respeto por las personas.** El respeto por las personas es uno de los principios fundamentales dela 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.
- **Beneficencia. "**La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás".
- **Justicia.** Lo justo se refiere a respetar los derechos de las partes involucradas y tratarlas con el mismo respeto y consideración. En este sentido el principio de justicia demanda que las personas sean tratadas de

manera equitativa y no pueden verse ni tratarse con un menor valor. Por esto, el principio de justicia se encuentra presente en los principales códigos deontológicos de psicología y atiende de forma particular al respeto por los derechos diferenciales de las distintas poblaciones que interactúan con los profesionales. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

V. RESULTADOS

5.1. RESULTADOS

Resultado de la encuesta realizada a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.		
DESCRIPCION	**N° DE TABLA**	**COMENTARIO**
REFERENTE A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES		
Referente a la edad	01	Se puede observar que el 56.5% (13) su edad oscila entre 37 a 40 años de edad; el 8,7% de 28 a 32 (2), el 8,7% (2) de 33 a 36 años y de 41 a más años el 26.1% (6).
Referente al sexo	02	El 78,3% (18) mencionan que son de sexo masculino y el 21,7% (5) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios

		secundarios; el 8,8% (2) con estudios superior universitario incompleta y el 30.4% (7) con estudio superior universitario. Y el 30,4% (7) superior no universitario completo.
Estado civil	04	El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados, el 8.7% (2) son solteros, y el 39.1% (9) son convivientes.
Profesión	05	El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión; y el 4,3% (1) son Ingenieros de Sistemas, y el 13,1 (3) % de profesión C.P.C, el 26,1% (6) Tec. Administración, el 21,7% (5) Tec. Contabilidad.
Ocupación	06	El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes. El 21,7 (5) coordinador de ventas.
Tiempo en sector y rubro	07	El 39.1% (9) de los representantes resaltan que tienen 3 años en el rubro, el 39.1% (9) tienen 4 años en el rubro el 17.4% (4) tienen 5 en el rubro y de 4,4% (1) tienen 6 años en el rubro.
Formalidad	08	El 100% (23) mencionan que son formales
Trabajadores permanentes	09	El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 39,1% (9) tienen de 3 a 4 trabajadores, el 8,7% (2) de 5 a más.
Trabajadores eventuales	10	El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 39,0% (9) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y de 4,0% (1) de 5 a más.
Motivo de formación	11	El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.
REFERENTE AL FINANCIAMIENTO		
Medio de financiamiento	12	El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros.
Financiamiento de actividad	13	El 43% (10) de las microempresas mencionan que tiene financiamiento propio, el 57% (13) de las

		microempresas mencionan reciben Financiamiento de terceros.
Entidades con las que trabajan	14	El 100% (23) trabajan con entidades bancarias
Tasa de interés	15	El 34,8% (8) de los representantes reciben una tasa de interés, de 2.33%, el 47, 8% (11) reciben una tasa de interés de 2.41% y el 8,7% (2) reciben una tasa de interés de 3.18% y el 8,7% (2) recibe una tasa de interés de 3.19% más.
Realizan Financiamiento las MYPES	16	El 100% (23)) realizan su financiamiento
Entidades que otorgan mayores beneficios	17	El 100% (23) mencionan que son las entidades bancarias.
Trabajan con prestamistas o usureros	18	El 100% (23) mencionan que no trabajan con prestamistas o usureros.
Otras tasas de interés mensual	19	El 100% (23) mencionan que no realizan ningún pago de interés mensual
Los créditos otorgados fueron los montos solicitados	20	El 87,0% (20) mencionan que fueron los montos que solicitaron y el 13% (3) mencionan que no fueron los montos solicitados.
Plazo del crédito	21	El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 82,6% (19) a largo plazo
Entidades que otorgaron el crédito solicitado	22	El 47,8% (11) mencionan a la caja Arequipa. El 34,8% (8) del scotiabank, el 8,7% de (2) de mi banco, el 8,7% de (2) interbank.

Monto de los créditos otorgados	23	El 13,0% (3) los representantes mencionan que se les otorgo el monto de 3 000 a 4000, el 57,0% (13) se les otorgo el monto de 5000 a 7000 y el 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles.
Inversión del crédito	24	El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 78,30%(18) para capital de trabajo, el 13,0%(3) para mejoras.
Formación por subsistencia	25	El 100% (23) refieren que no.
REFERENTE A LA CAPACITACION		
El personal recibió capacitación durante los dos últimos años	26	El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 78,3% (18), si recibieron una capacitación.
Considera que la capacitación es una inversión	27	El 100% (23) consideran primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión.
La capacitación es relevante	28	El 100% (23) consideran que la capacitación es relevante para las empresas.
Capacitación al momento de solicitar el crédito	29	El 43,5% (10) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito y el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado.
La capacitación mejora la rentabilidad	30	El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad.
Cursos de capacitación en que participaron las MYPES	31	El 52,2% de (12) participaron en el curso de Inversión del crédito financiero, el 47,8% de (11) participaron en el curso de manejo empresarial.

En qué tema se capacitaron los trabajadores	32	El 78,3% (18) se capacitaron en el curso de P.M.S.C, y el 21,7% (5) no recibieron ningún curso.
REFERENTE A LA RENTABILIDAD		
El financiamiento otorgado mejora la rentabilidad de su empresa	33	El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad.
La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	34	El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad.
La rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años	35	El 70,0% (16) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 30,0 % (7) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad.
La rentabilidad de su empresa a disminuido en los últimos años	36	El 70,0% (16) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 30,0 % (7) disminuyo su rentabilidad.

5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

- Se puede observar que el 56.5% (13) su edad oscila entre 37 a 40 años de edad; el 8,7% de 28 a 32 (2), el 8,7% (2) de 33 a 36 años y de 41 a más años el 26.1% (6). (Ver tabla N° 1).
- El 78,3% (18) mencionan que son de sexo masculino y el 21,7% (5) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).
- El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios secundarios; el 8,8% (2) con estudios superior universitario

incompleta y el 30.4% (7) con estudio superior universitario. Y el 30,4% (7) superior no universitario completo. (Ver tabla 03).

- El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados, el 8.7% (2) son solteros, y el 39.1% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión; y el 4,3% (1) son Ingenieros de Sistemas, y el 13,1 (3) % de profesión C.P.C, el 26,1% (6) Tec. Administración, el 21,7% (5) Tec. Contabilidad. (Ver tabla 05).
- El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes. El 21,7 (5) coordinador de ventas. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 39.1% (9) de los representantes resaltan que tienen 3 años en el rubro, el 39.1% (9) tienen 4 años en el rubro el 17.4% (4) tienen 5 en el rubro y de 4,4% (1) tienen 6 años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (23) mencionan que son formales. (Ver tabla 08).
- El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 39,0% (9) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y de 4,0% (1) de 5 a más (Ver tabla 10).
- El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).

- El 43% (10) de las microempresas mencionan que tiene financiamiento propio, el 57% (13) de las microempresas mencionan reciben Financiamiento de terceros. (Ver tabla 13).
- El 100% (23) trabajan con entidades bancarias (Ver tabla 14).
- El 34,8% (8) de los representantes reciben una tasa de interés, de 2.33%, el 47, 8% (11) reciben una tasa de interés de 2.41% y el 8,7% (2) reciben una tasa de interés de 3.18% y el 8,7% (2) recibe una tasa de interés de 3.19% más. (Ver tabla 15).
- El 100% (23)) realizan su financiamiento (Ver tabla 16).
- El 100% (23) mencionan que son las entidades bancarias. (Ver tabla 17).
- El 100% (23) mencionan que no trabajan con prestamistas o usureros. (Ver tabla 18).
- El 100% (23) mencionan que no realizan ningún pago de interés mensual (Ver tabla 19).
- El 87,0% (20) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, y el 13,0% (3) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 20).
- El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 82,6% (19) a largo plazo (Ver tabla N° 21).
- El 47,8% (11) mencionan que recibieron más apoyo de las caja Arequipa. El 34,8% (8) recibieron apoyo del scotiabank. El 8.7% de (2) de mi banco. El 8,7% de (2) del interbank (Ver tabla N° 22).
- El 13,0% (3) los representantes mencionan que se les otorgo el monto de 3 000 a 4000, el 57,0% (13) se les otorgo el monto de 5000 a 7000 y el 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles, (Ver tabla N° 23).

- El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 78,30%(18) para capital de trabajo, el 13,0%(3) para mejoras (ver tabla 24).
- El 100% (23) refieren que no son por formación por subsistencia (ver tabla 25).

Respecto a la capacitación

- El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 78,3% (18), si recibieron una capacitación. (ver tabla 26).
- El 100% (23) consideran primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión (ver tabla 27)
- El 100% (23) consideran que la capacitación es relevante para las empresas (ver tabla 28).
- El 43,5% (10) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito y el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 29)
- El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad. (ver tabla 30)
- El 52,2% de (12) participaron en el curso de Inversión del crédito financiero, el 47,8% de (11) participaron en el curso de manejo empresarial. (ver tabla 31)
- El 78,3% (18) se capacitaron en el curso de P.M.S.C, y el 21,7% (5) no recibieron ningún curso. (ver tabla 32)

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad. (ver tabla 34).
- El 70,0% (16) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 30,0 % (7) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).
- El 70,0% (16) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 30,0 % (7) disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Aspectos complementarios: conclusiones

Respecto a los empresarios

- Es preciso concluir que el 56.5% (13) de los encuestados oscilan entre 37 a 40 años de edad.
- El 21,7% (5) son del sexo femenino.
- El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios secundarios.
- El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados.
- El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión.
- El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 17.4% (4) mencionan que tienen 5 años en el rubro.
- El 100% (23) de las empresas son formales.
- El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.

- El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 100% (23)) realizan su financiamiento El 13,0% (3) desconocimiento de las tasas intereses.
- El 47,8% (11) mencionan que recibieron más apoyo de las caja Arequipa.
- El 13,0% (3) mencionan que no se les otorgo el monto solicitado.
- El 87,0% (20) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles.
- El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo.
- El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 43,5% (13) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito.
- El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años.
- el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado..
- El 100% (23) la gran mayoría menciona que la capacitación es una inversión.
- El 100% (23) es preciso mencionar que la capacitación es relevante para las empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad
- El 100% (23) afirman que la capacitación ha respaldado a la mejora de la rentabilidad
- El 70,0% (16) afirman que su rentabilidad se ha visto mejorada en estos años.
- El 30,0% (7) confirman que su rentabilidad no se ha visto afectada en estos años.

Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que a este rubro de ferretería de las empresas no existe una edad límite para emprender un negocio ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus conocimientos y visiones.
- Que tanto los varones y mujeres de temprana edad se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda a los empresarios que se formen con un título profesional ya que les servirá para mejorar su conocimiento y participación en el rubro de ferretería.
- Se recomienda a los empresarios a seguir incentivando a sus esposos a mejorar el ambiente de sus empresas y la calidad de atención al cliente.
- Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica todo lo aprendido con respecto al rubro de ferretería.

- Se recomienda a los empresarios a seguir incentivando a las demás personas a emprender un negocio en el rubro ferretería porque es una línea que tiene mucha demanda en el mercado.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que consigan continuidad en el rubro que les permitirá surgir como empresa y siempre existirá la necesidad de usar prendas íntimas femeninas.
- Es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Se recomienda fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Respecto al financiamiento

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

- Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias.
- Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos.
- Se recomienda seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica.
- Se recomienda no realizar préstamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

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

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias.
- Se recomienda al momento de invertir tener una idea clara de los pasos a seguir y las consecuencias que acarrearán posteriormente.
- Se recomienda a seguir una capacitación constante con referente a la rentabilidad para ver si sus empresas tienen mejoría en estos últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aching, J. (2013), en su tesis *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio– rubro restaurante, del distrito de Callería, período 2012 – 2013*".[Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf

Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), en su tesis "*El Financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012.* ". [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: file:///C:/Users/IVAN/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586-1%20(1).pdf

Billikopf (2010), Editorial "*Capacitación del personal*". Recuperado de: http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm.

Colchado (2013), *Financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013*. Extraído el 18 de abril, 2016, de http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/248/202.

Chiroque, J. (2013), en su tesis "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012"* [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en:

http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309?next_slideshow=1

ec.europa.eu. (2007), *Pequeñas y medianas empresas*: la clave para lograr más crecimiento y empleo. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52007DC0592

Ferraro & Goldstein, (2011), *El financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).* Obtenido de: http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639

Prevé, L. (2008), *La rentabilidad de las empresas,* [Extraído el 29 de abril del 2016], disponible en: http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Vilca (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,*

rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014. Citado en*:* http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/74271

Weinberger (2009), *Estrategia Para lograr y mantener la competitividad dela empresa. Agencia de los Estados unidos para el Desarrollo Internacional (uSaID) o el gobierno de los Estados unidos*. Extraído el 18 de Abril, 2016 de http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

ANEXOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017"

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD

AUTOR:

Dávila Rengifo Mónica

TUTOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 23 y una muestra de 23 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas estudiadas Se puede observar que el 56.5% (13) su edad oscila entre 37 a 40 años de edad; y de 41 a más años el 26.1% (6). El 78,3% (18) mencionan que son de sexo masculino y el 21,7% (5) son del sexo femenino. El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios secundarios; el 8,8% (2) con estudios superior universitario incompleta y el 30.4% (7) con estudio superior universitario. El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados, el 8.7% (2) son solteros, y el 39.1% (9) son convivientes. El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión; y el 4,3% (1) son Ingenieros de Sistemas, y el 13,1 (3) % de profesión C.P.C. El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas.** El 39.1% (9) de los representantes resaltan que tienen 3 años en el rubro, el 39.1% (9) tienen 4 años en el rubro el 17.4% (4) tienen 5 en el rubro y de 4,4% (1) tienen 6 años en el rubro. El 100% (23) mencionan que son formales. El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 39,0% (9)

tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y de 4,0% (1) de 5 a más. El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento. El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 100% (23) trabajan con entidades bancarias. El 34,8% (8) de los representantes reciben una tasa de interés, de 2.33%, el 47, 8% (11) reciben una tasa de interés de 2.41% y el 8,7% (2) reciben una tasa de interés de 3.18% y el 8,7% (2) recibe una tasa de interés de 3.19% más. El 100% (23)) realizan su financiamiento. El 47,8% (11) mencionan que recibieron más apoyo de las caja Arequipa. El 34,8% (8) recibieron apoyo del scotiabank. El 8.7% de (2) de mi banco e interbank. El 13,0% (3) de las microempresas no le otorgaron el préstamo solicitado, y al 87,0% (20) mencionan que recibieron el préstamo que ellos solicitaron. El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 82,6% (19) a largo plazo. El 87,0% (20) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, y el 13,0% (3) no se les otorgo el monto solicitado. El 13,0% (3) los representantes mencionan que se les otorgo el monto de 3 000 a 4000, el 57,0% (13) se les otorgo el monto de 5000 a 7000 y el 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles. El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 78,30%(18) para capital de trabajo, el 13,0%(3) para mejoras. **Respecto a la capacitación.** El 43,5% (13) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito y el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 78,3% (18), si recibieron una capacitación. El 100% (23) consideran primordial la realización de capacitaciones

que se considera una inversión. El 100% (23) consideran que la capacitación es relevante para las empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad. El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa a podido mejorar la rentabilidad. El 70,0% (16) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 30,0 % (7) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. El 70,0% (16) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 30,0 % (7) disminuyo su rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

2. INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. En tal sentido en nuestro país Perú, las micro y pequeñas empresas representan el componente primordial del motor de nuestra economía, ya que las MYPES contribuyen al crecimiento económico y a la generación de puestos de trabajo, considerado como motor de riqueza y bienestar para nuestro país (Colchado, 2013).

Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El

financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPES, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPES irán aumentando sus operaciones en el mercado. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión. El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad. Por lo general, el empresario que conduce una MYPE tiene una gran habilidad para reaccionar frente a cambios del entorno que pudiera afectar su negocio. Sin embargo, para que una empresa crezca y se desarrolle en el mediano y largo plazo, la planificación estratégica es fundamental. El empresario tiene la capacidad para solucionar problemas de manera eficiente, pero para crecer de forma sostenida y segura, las estrategias reactivas de los empresarios deben ser

reemplazadas por estrategias planificadas de los gerentes o estrategas (Weinberger, 2009).

Tello (2014), en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características

de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.

Llegando de esta manera al planteamiento del problema en la cual nos indica la caracterización del problema y el enunciado del problema lo cual tiene como definición ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017?

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores de la ciudad de Pucallpa y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

4. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación fue cuantitativo

El nivel de investigación fue descriptivo

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

No experimental	**Descriptivo**
Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.	La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

4.2 Población y muestra

Población

La población se constituyó por 23 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Se tomó una muestra de 23 micro y pequeñas empresas que representan el 100% del total de la población en estudio

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	**Definición conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	**Razón:** Años
		Sexo	**Nominal:** Masculino Femenino
		Grado de instrucción	**Nominal:** Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	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
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	**Nominal:** Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
	Son algunas	Solicito crédito	**Nominal:** Si

Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017...	características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Recibió crédito	**Nominal:** Si
		Monto del crédito solicitado	**Cuantitativa:** Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	**Cuantitativa:** Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	**Nominal:** Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	**Nominal:** Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	**Cuantitativa:** Especificar
		Crédito oportuno	**Nominal:** Si
		Crédito inoportuno	**Nominal:** Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	**Nominal:** Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	**Nominal:** Si No

Variable	**Definición conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**

Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017(variable principal)	Sonalgunascaracterísticasrelacionadasalacapacitacióndelpersonalenlas Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Númerodevecesquesehacapacitadoelpersonaldegerenciaenlosdosúltimosaños	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si
		Númerodevecesquesehancapacitadolostrabajadoresdelaempresaenlosdosúltimosaños.	Ordinal: Uno Dos Tres Másdetres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejoempresarial
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	**Definición conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. (principal)	Percepciónquetienenlos propietariosy/ogerentesdelasMypesdelarentabilidaddesusempresasenelperiododeestudio.	Creeopercibequelarentabilidaddesuempresahamejoradoenlosdosúltimosaños	Nominal: Si No
		Creeopercibequelarentabilidaddesuempresahamejoradoporelfinanciamientorecibido	Nominal: Si No
		CreeopercibequelarentabilidaddesuempresahamejoradoporlacapacitaciónrecibidaporUd.Ysupersonal	Nominal: Si No
		Creeopercibequelarentabilidaddesuempresahamejoradoporelfinanciamientoylacapacitaciónrecibidos	Nominal: Si No

Fuente: Dávila (2017).

4.4 Técnicas e instrumentos.

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de las micro empresas.

- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.

- Se registró la información obtenida de los encuestados.

- Se codificó la información obtenida de los encuestados.

- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

4.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

V. RESULTADOS

5.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 28 a 32 años	2	08,7
	De 33 a 36 años	2	08,7
	De 37 a 40 años	13	56,5
	De 41 años a mas	6	26,1
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

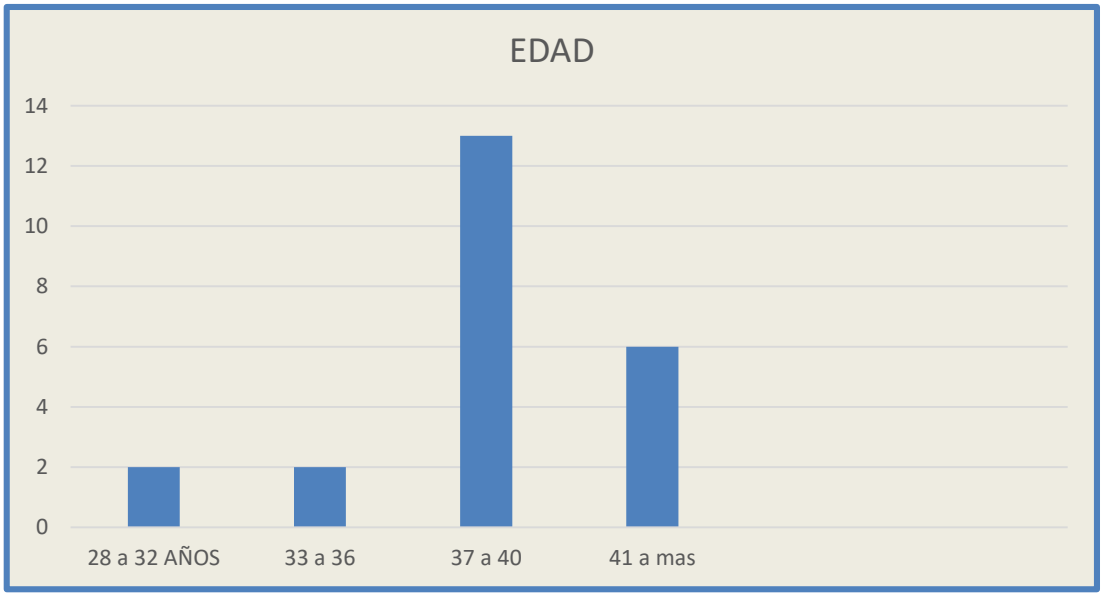

FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	18	78,3
	Femenino	5	21,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

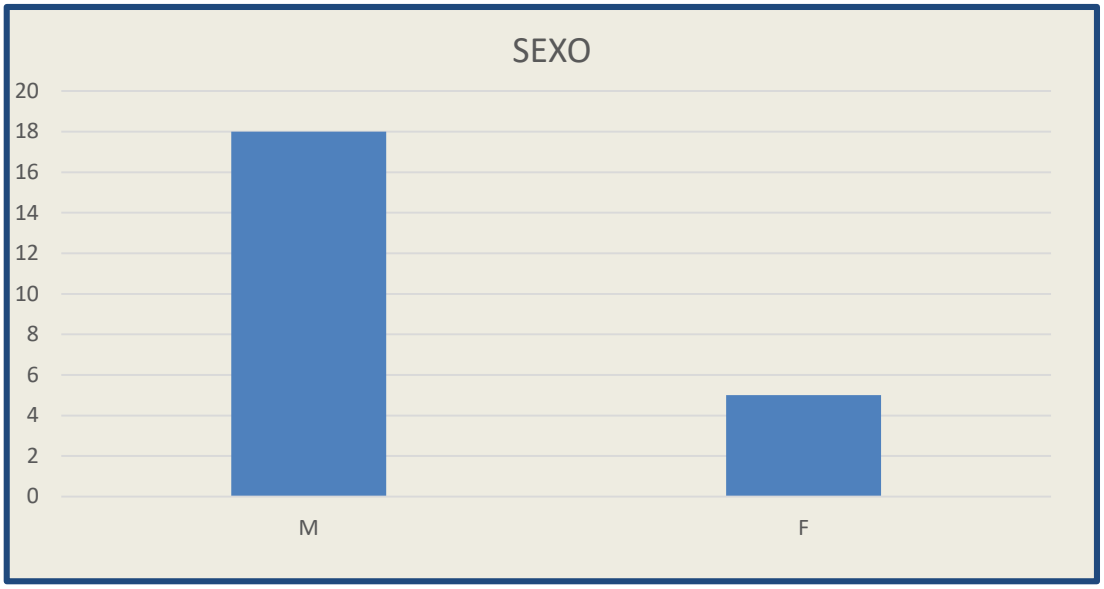

FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Secundaria Completa	7	30,4
	Superior Universitaria Incompleta	2	08,8
	Superior Universitaria Completa	7	30,4
	Superior no Univ. Completa	7	30,4
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

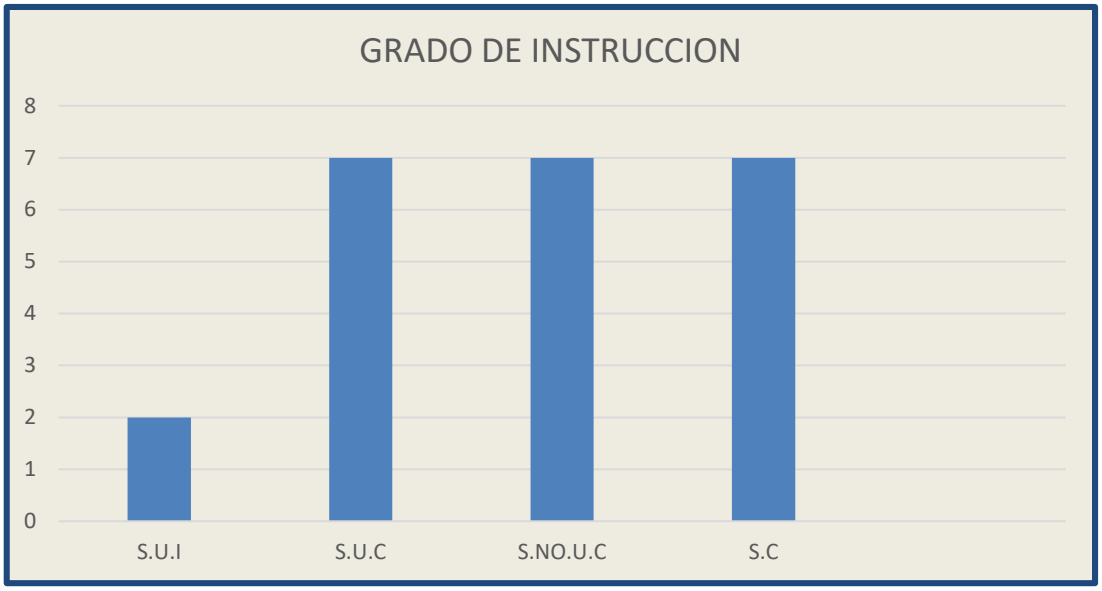

FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	2	08.7
	Casado	12	52,2
	Conviviente	9	39,1
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

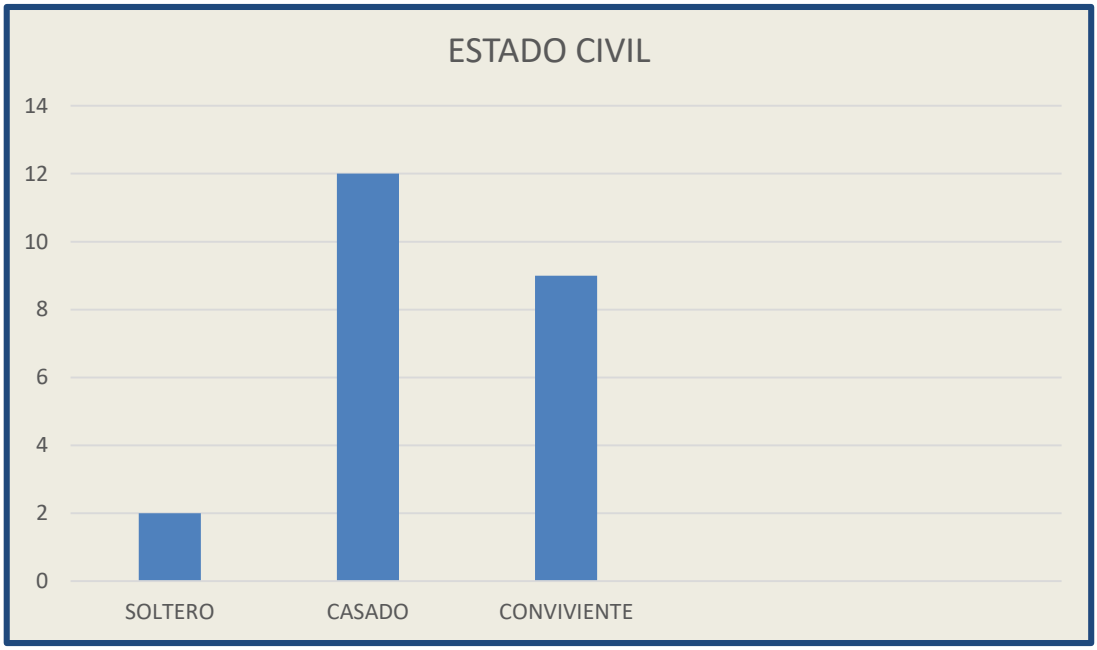

FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	C.P.C	3	13,1
	Ingeniero de sistemas	1	04,3
	Tec. Administración	6	26,1
	Tec. Contabilidad	5	21,7
	Sin profesión	8	34,8
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

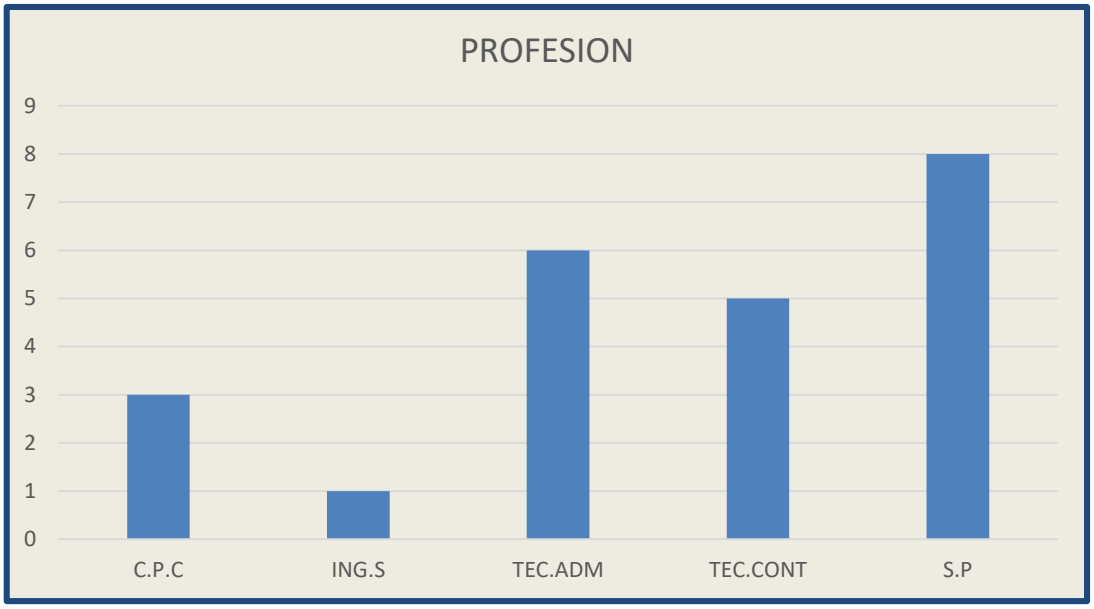

FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06

OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciante	18	78,3
	Coordinador de venta	5	21,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

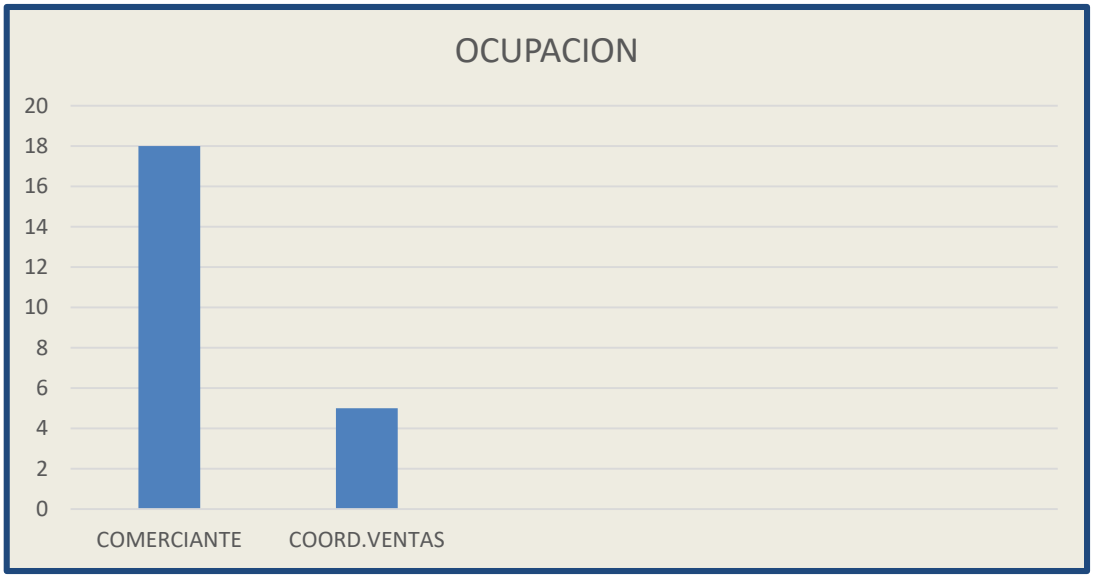

FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN SECTOR Y RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 3 años	9	39,1
	De 4 años	9	39,1
	De 5 años	4	17,4
	De 6 años	1	04,4
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

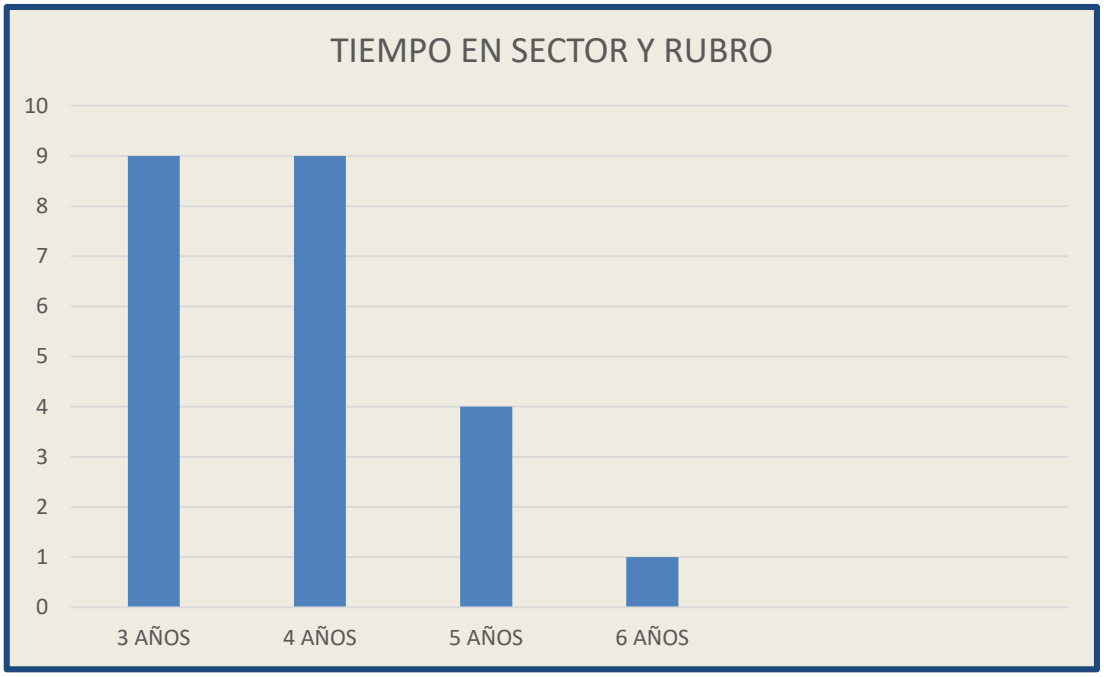

FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08

FORMALIDAD DE LAS MYPES PARA EL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal.	23	100,0
	Informal	0	0.0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

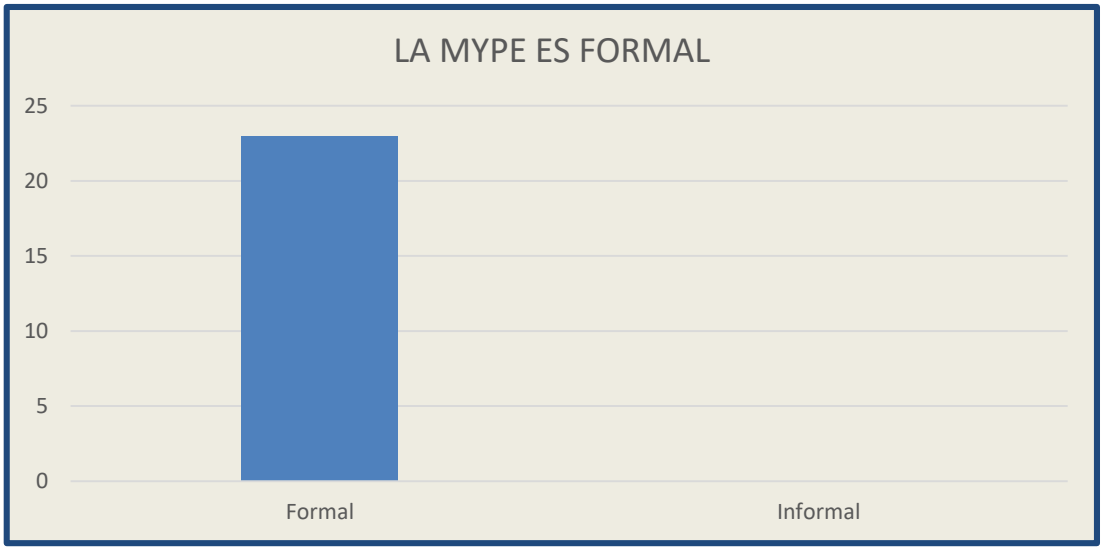

FIGURA N° 08. Formalidad de las MYPES para el sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 2 trabajadores	12	52,2
	De 3 a 4 Trabajadores	9	39,1
	De 5 a más Trabajadores	2	8,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

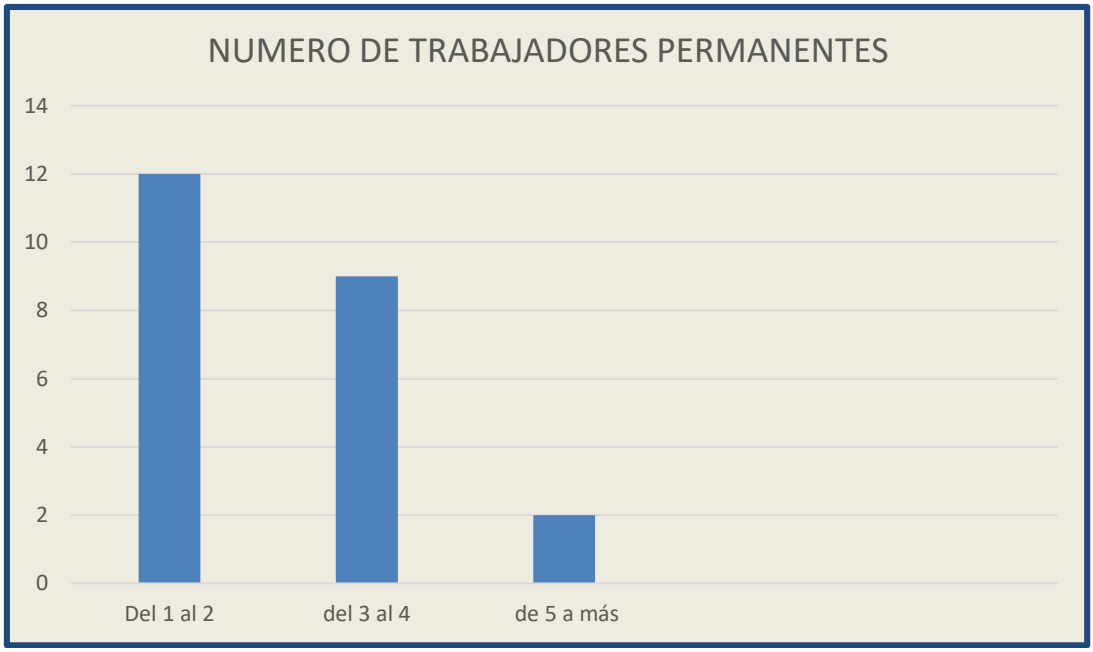

FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.
Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 2 trabajadores	9	39,0
	De 3 a 4 Trabajadores	13	57,0
	De 5 a más	1	4,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

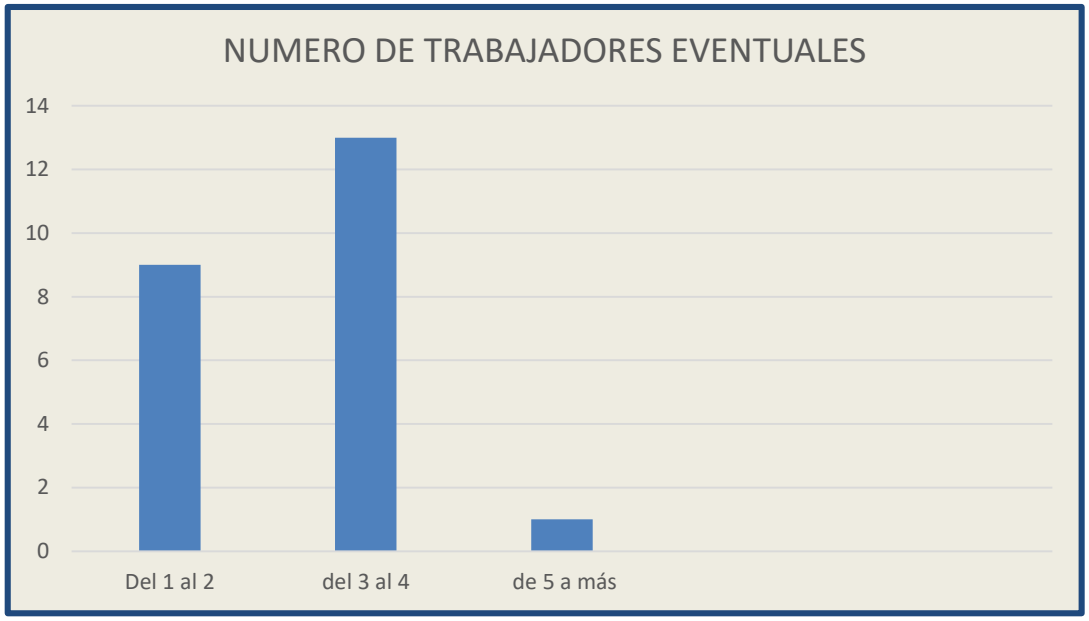

FIGURA N° 10. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
FINES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener Ganancia	23	100,0
	Subsistencia	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

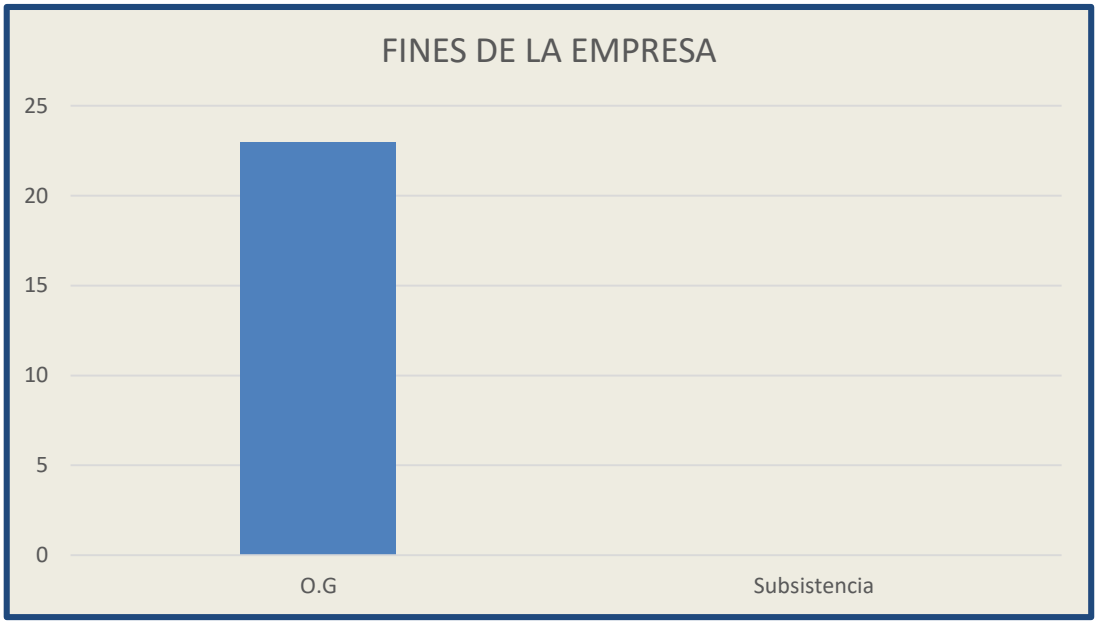

FIGURA N° 11. Fines de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
MEDIO DE FINANCIAMIENTO DURANTE EL ULTIMO AÑO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Terceros.	23	100%
	Propio	0	0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

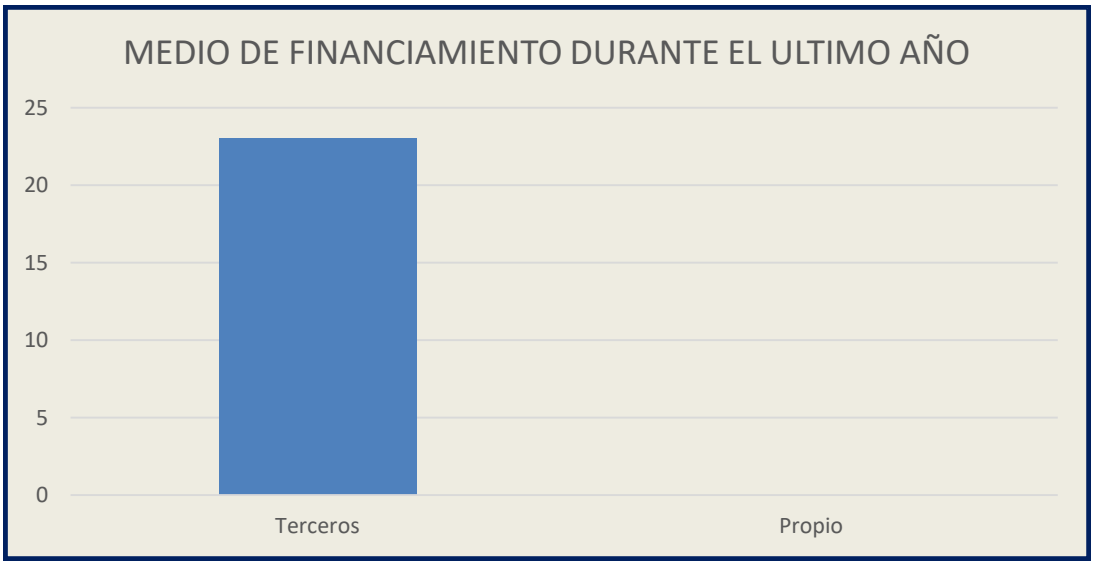

FIGURA N° 12. Medio de financiamiento durante el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
FINANCIAMIENTO DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Terceros.	10	43%
	Propio	13	57%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

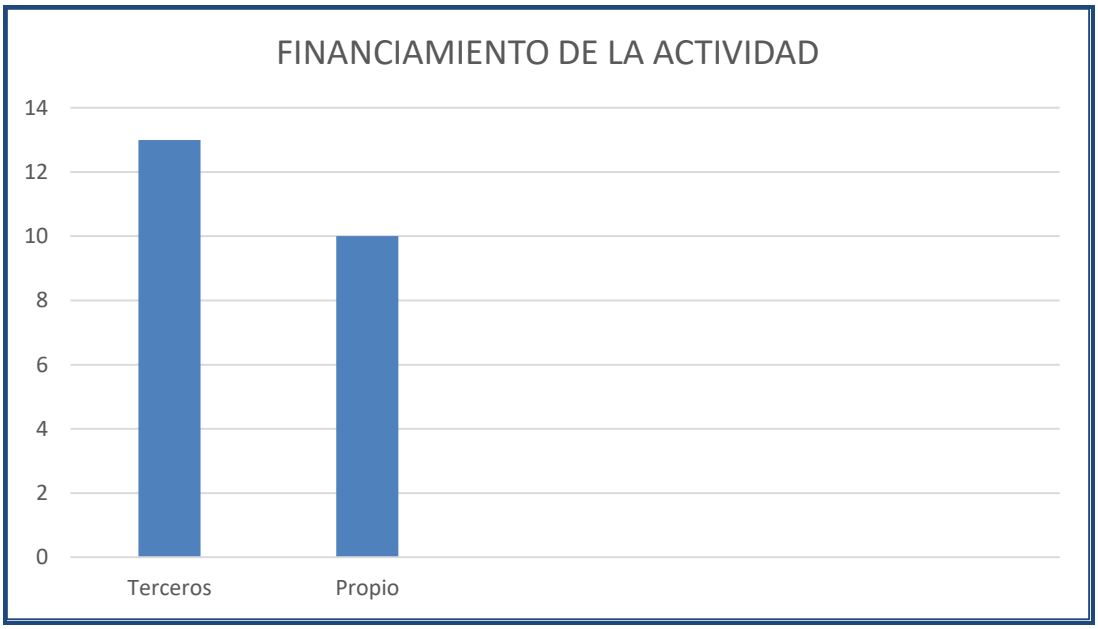

FIGURA N° 13. Financiamiento de la actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TRABAJAN CON ENTIDADES BANCARIAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	23	100%
	NO	0	0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

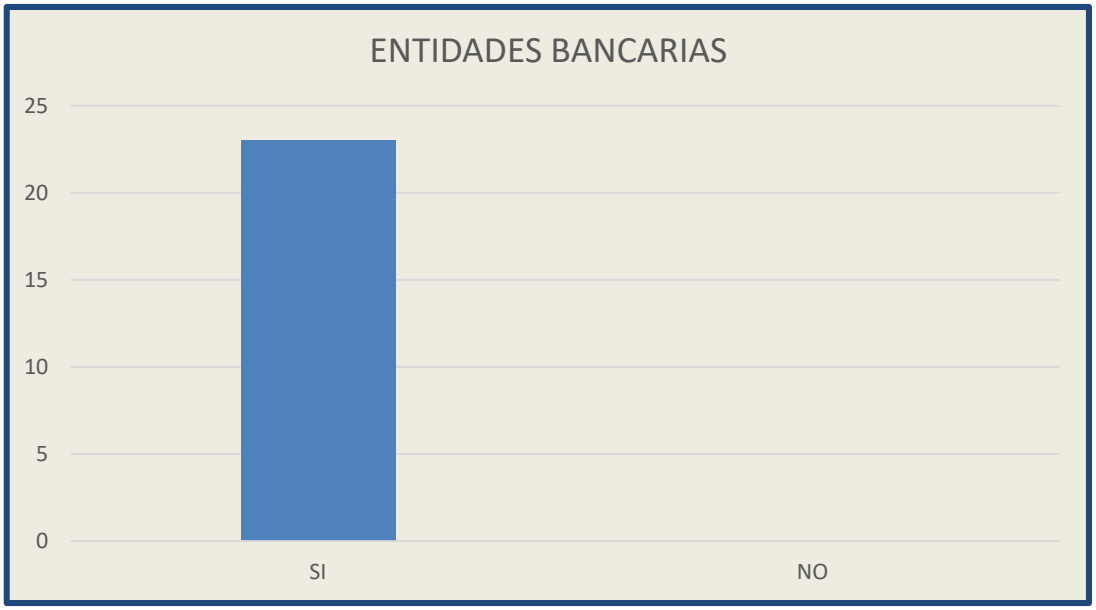

FIGURA N° 14. Trabajan con entidades bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 2.33%	8	34.8
	De 2.41%	11	47,8
	De 3.18%	2	08,7
	De 3.19%	2	08,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

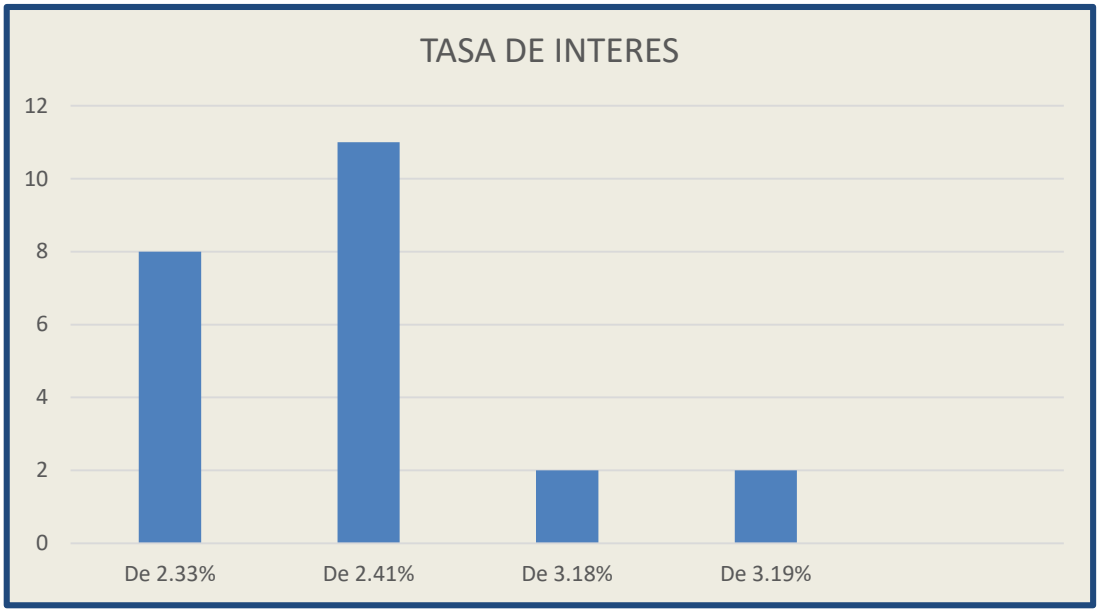

FIGURA N° 15. Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	23	100,0
	NO	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

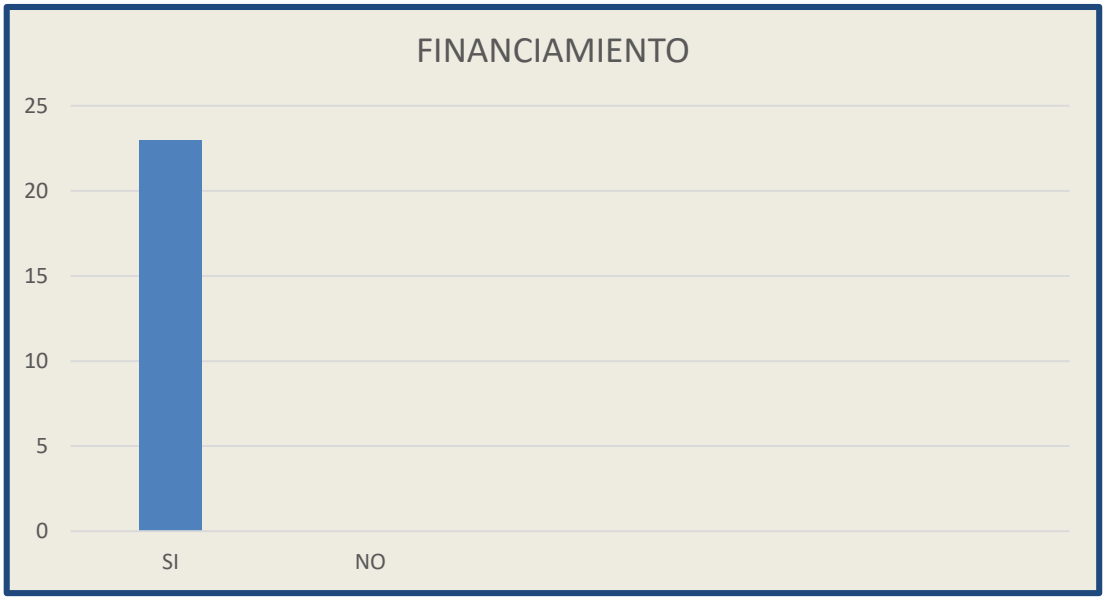

FIGURA N° 16. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	23	100,0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

FIGURA N° 17. Entidades que mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TRABAJAN CON PRESTAMISTAS O USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	No	23	100%
	Si	0	0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

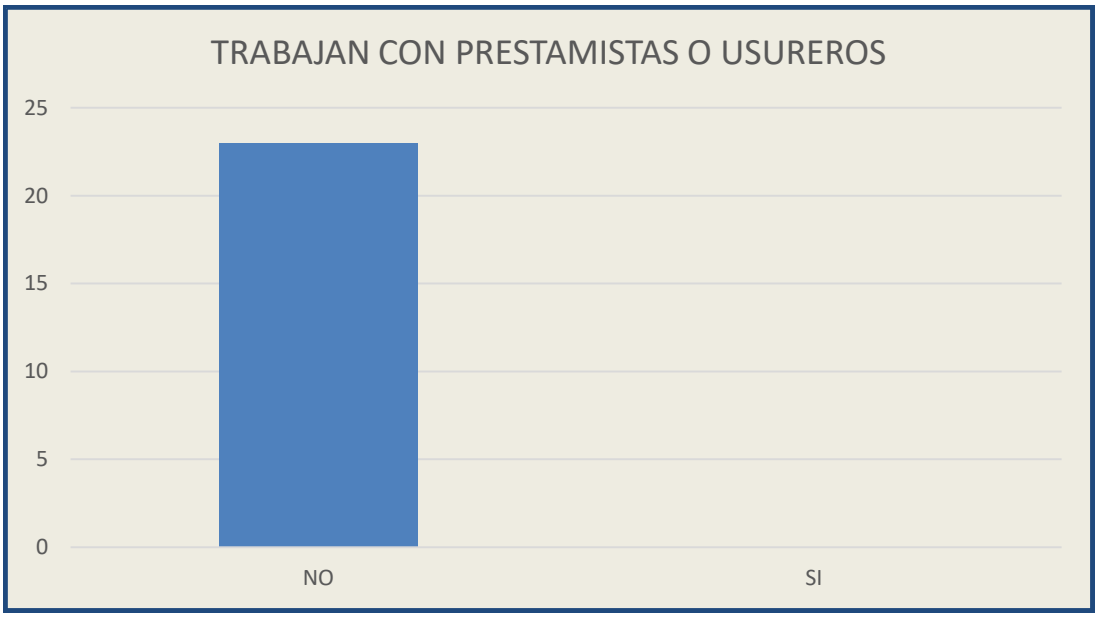

FIGURA N° 18. Trabajan con prestamistas o usureros las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS TASAS DE INTERÉS MENSUAL QUE RECIBIERON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan pagos	23	100%
	Si realizan pagos	0	0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

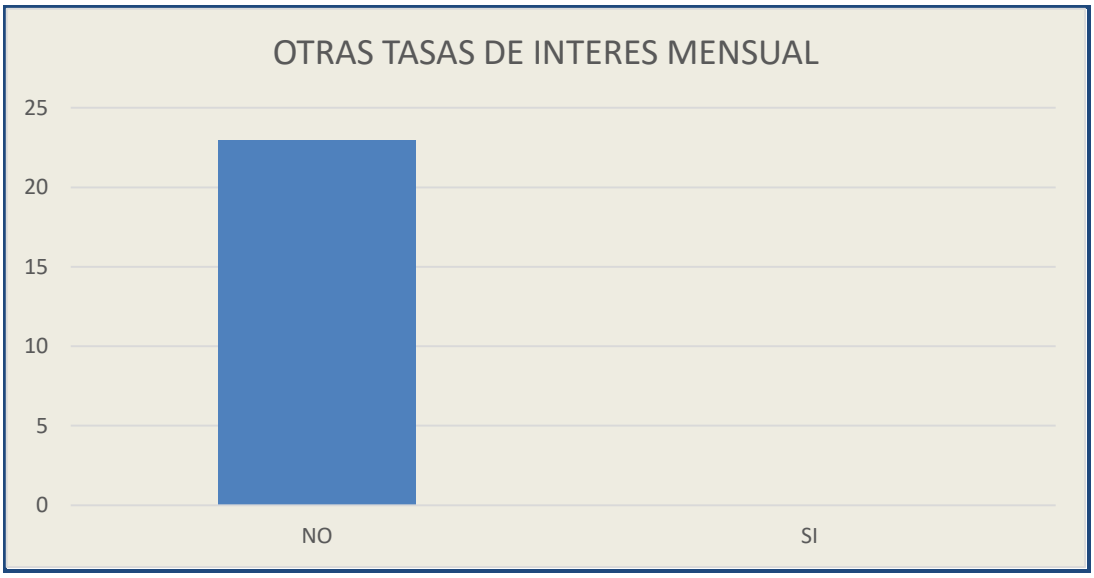

FIGURA N° 19. Otras tasas de interés mensual que recibieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Si	20	87,0
	No	3	13,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

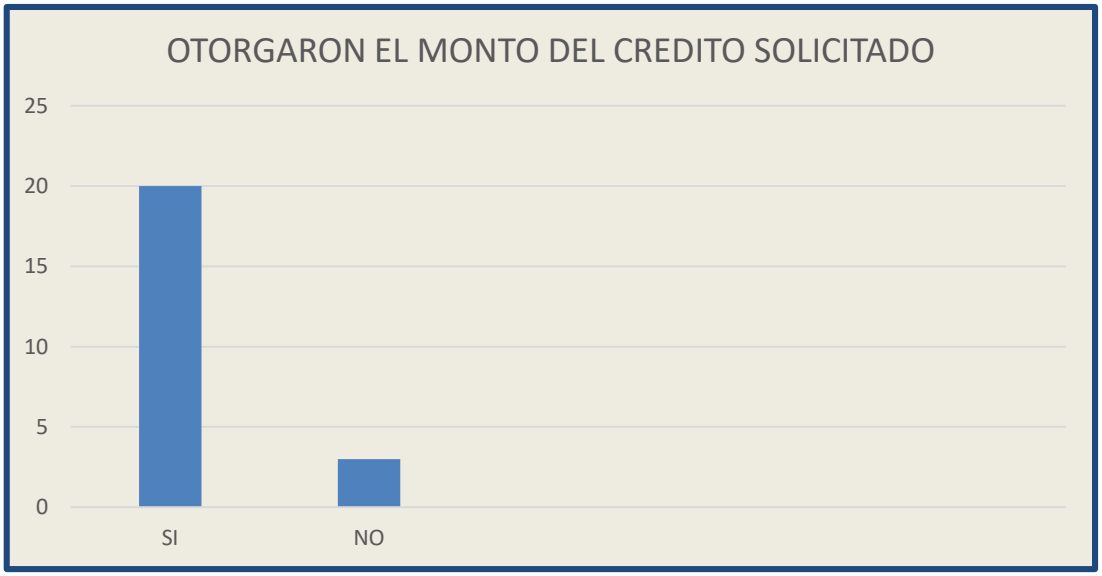

FIGURA N° 20. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
PLAZO QUE LE OTORGARON EL CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Corto Plazo	4	17,4
	Largo Plazo	19	82,6
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

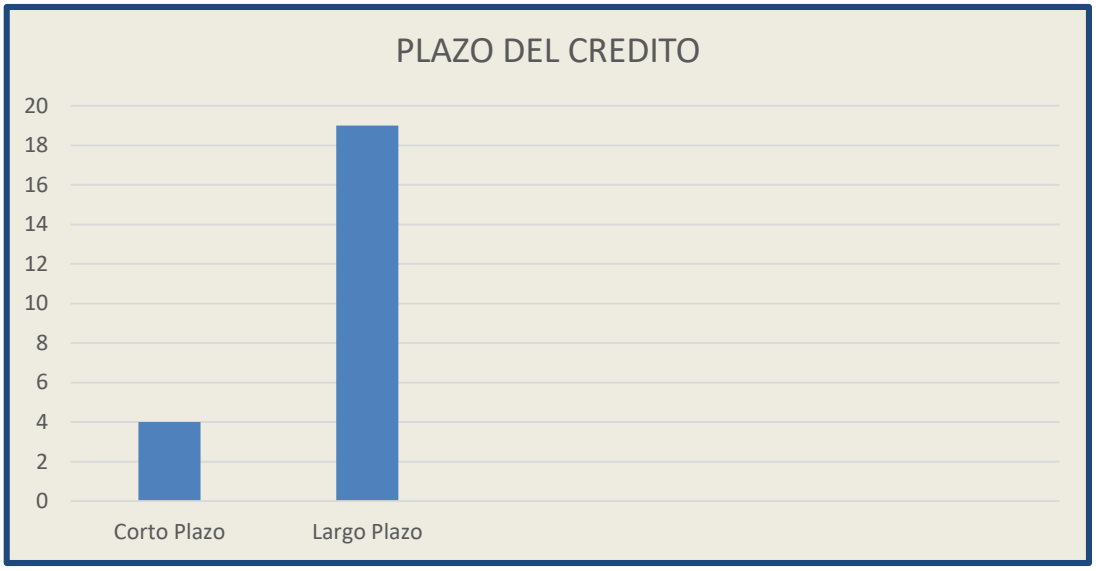

FIGURA N° 21. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017
Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
ENTIDADES QUE OTORGARON EL CREDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
validos	C.A	11	47,8
	SCOTIABANK	8	34,8
	MI BANCO	2	08,7
	INTERBANK	2	08,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

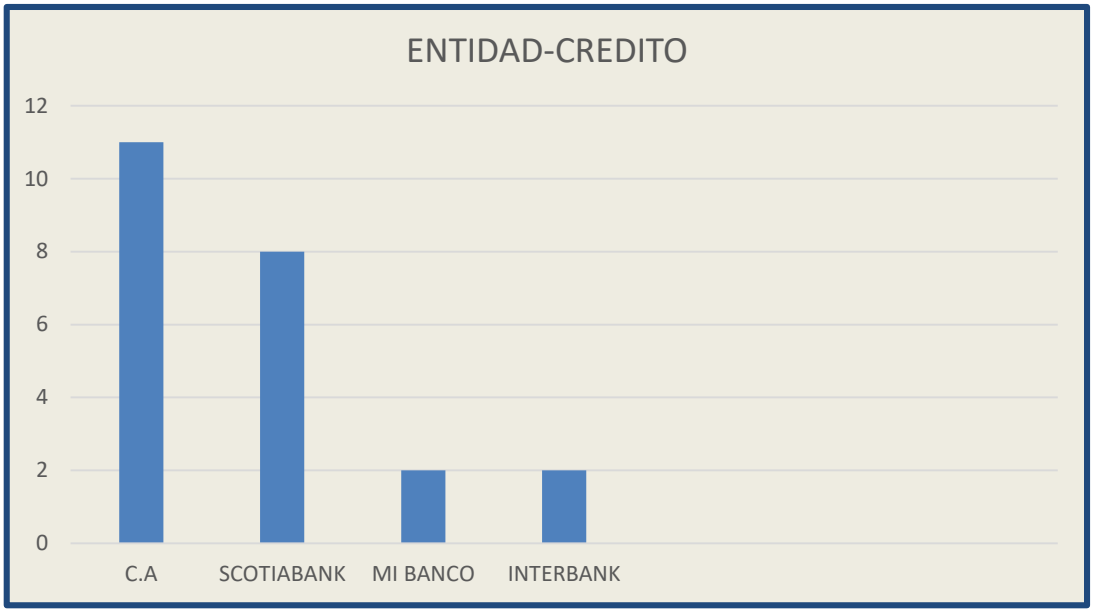

FIGURA N° 22. Entidades que otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23

CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	De 3,000 a 4,000	3	13,0
	De 5,000 a 7,000	14	60,9
	De 8,000 a mas	6	26,1
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

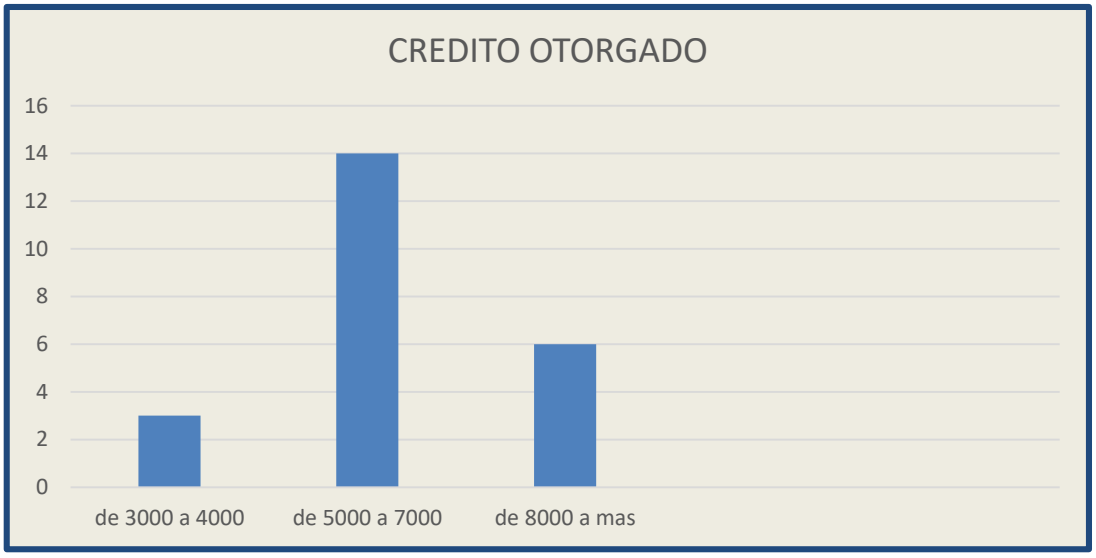

FIGURA N° 23. Entidades que otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
INVERSION DEL CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Capital de Trabajo	18	78,30
	Activo Fijo	2	08,7
	Mejoras	3	13,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

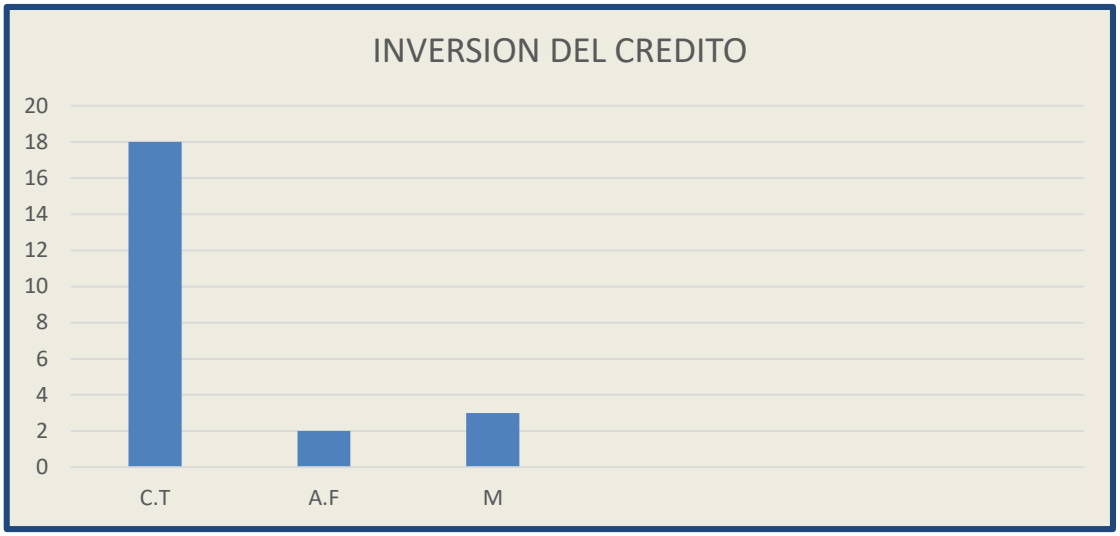

FIGURA N° 24 Inversión del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
FORMACION POR SUBSISTENCIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	NO	23	100%
	SI	0	0%
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

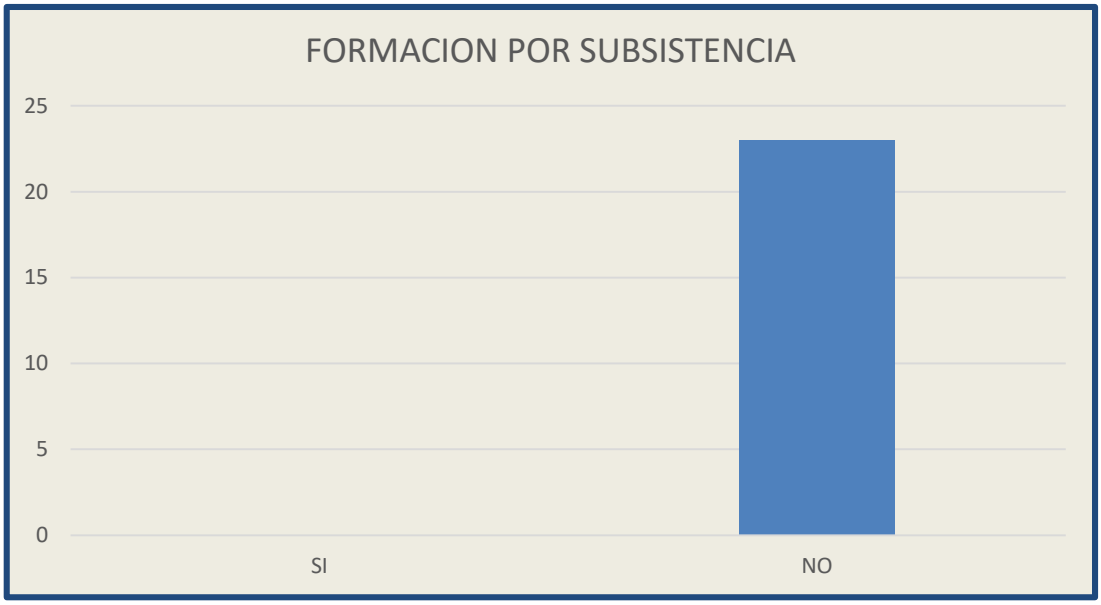

FIGURA N° 25. Formación por subsistencia de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
EL PERSONAL RECIBIO CAPACITACION DURANTE LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	18	78,3
	NO	5	21,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

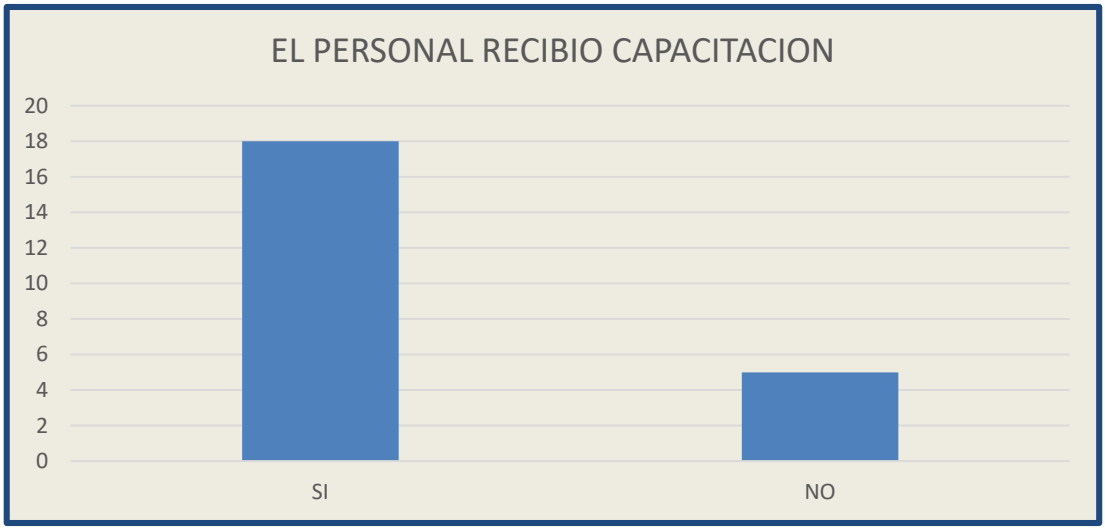

FIGURA N° 26. El personal recibió capacitación en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	100,0
	No	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

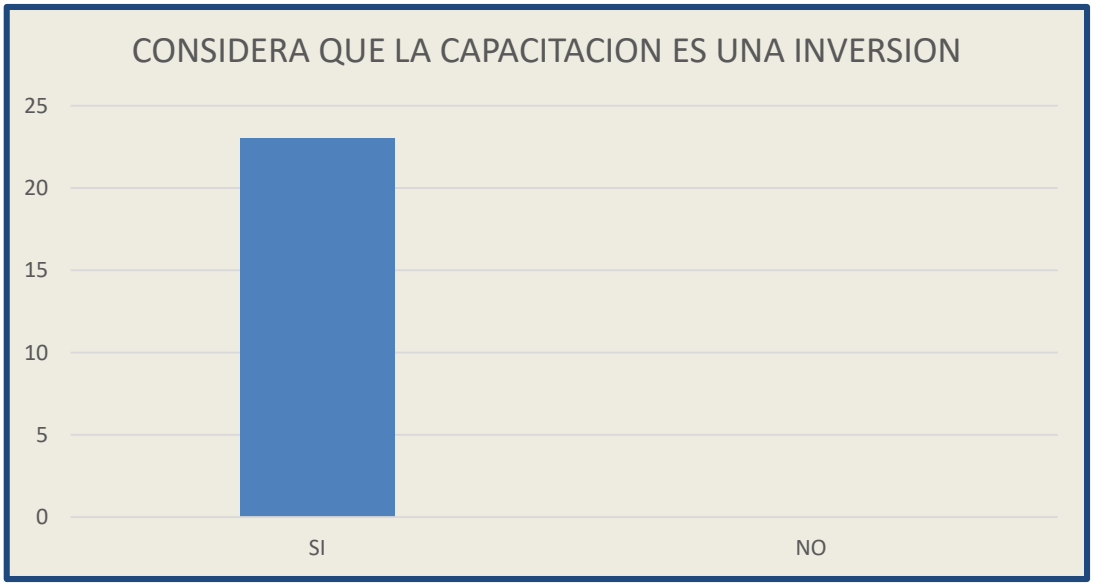

FIGURA N° 27. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	100,0
	No	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

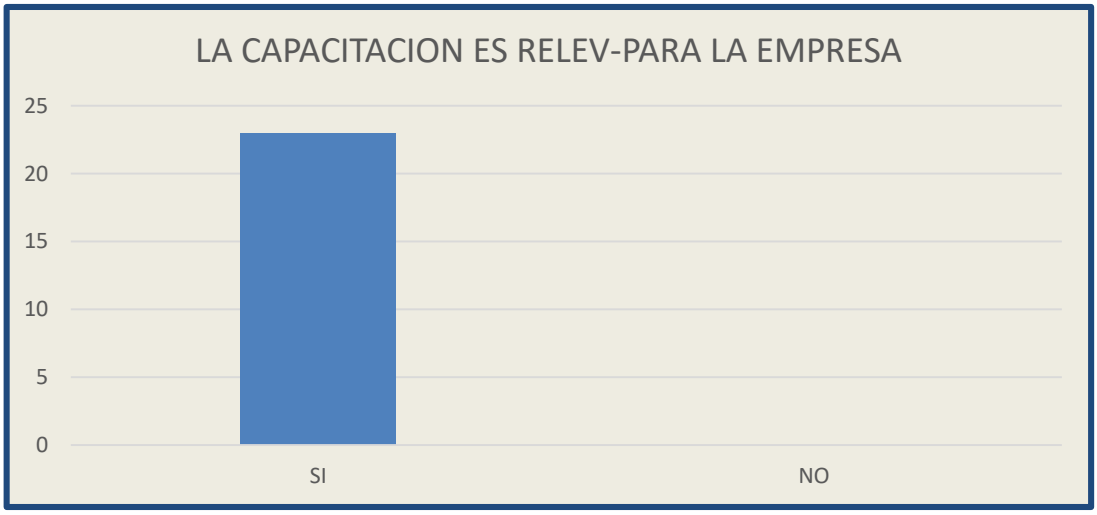

FIGURA N° 28. La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	13	56,5
	NO	10	43,5
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

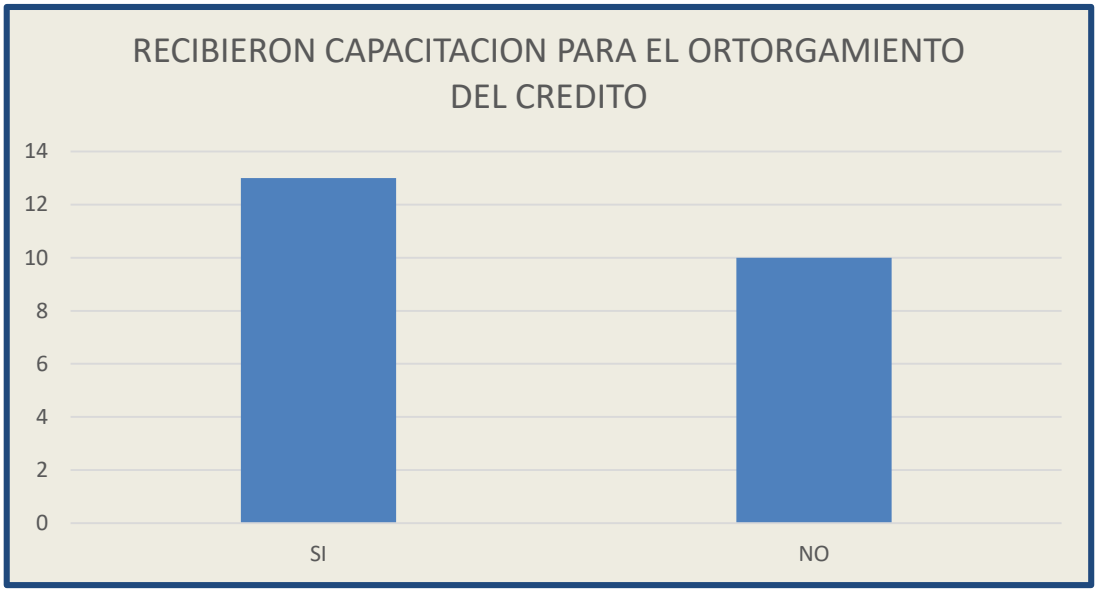

FIGURA N° 29. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	100,0
	No	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

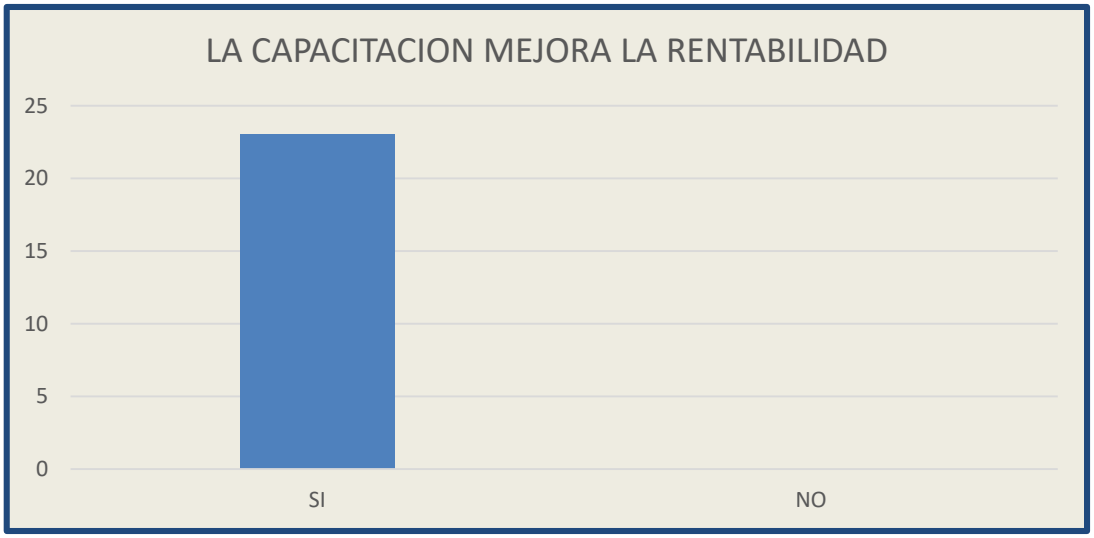

FIGURA N° 30. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
CURSOS DE CAPACITACION EN QUE PARTICIPARON LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Inv. Crédito financ.	12	52,2
	Manejo Empresarial	11	47,8
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

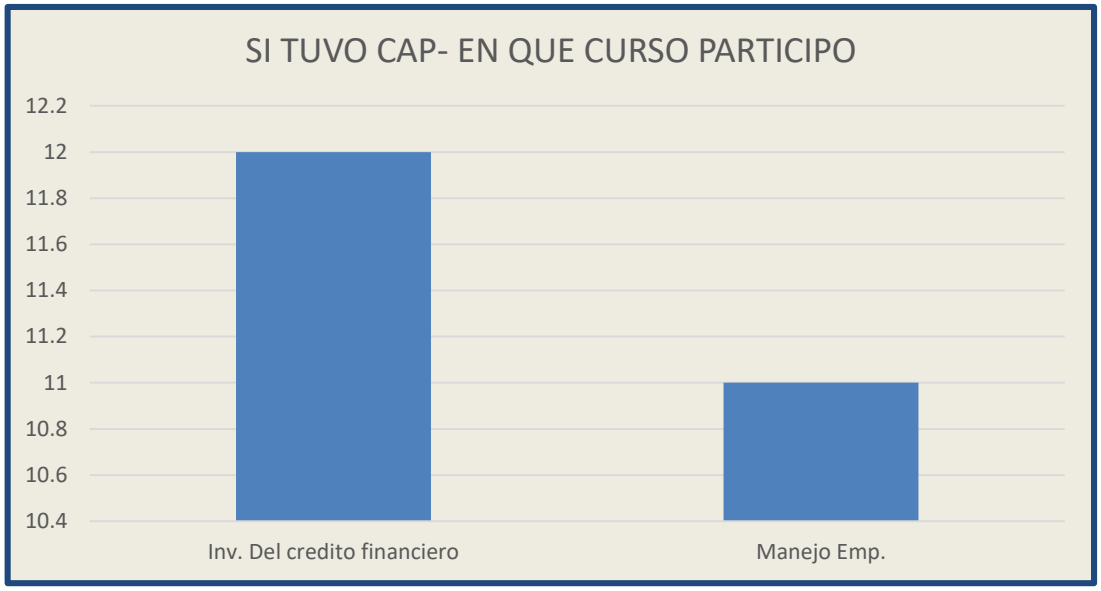

FIGURA N° 31. Cursos de capacitación en que participaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
ENQUE TEMA SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	P.M.S.C	18	78,3
	No	5	21,7
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

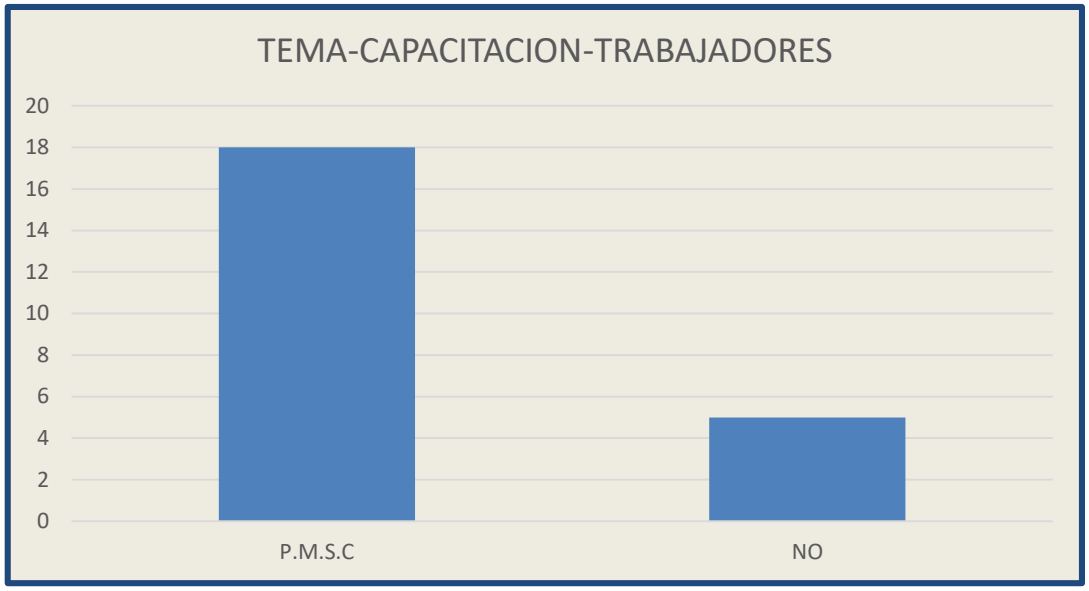

FIGURA N° 35. Tema en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	100,0
	No	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

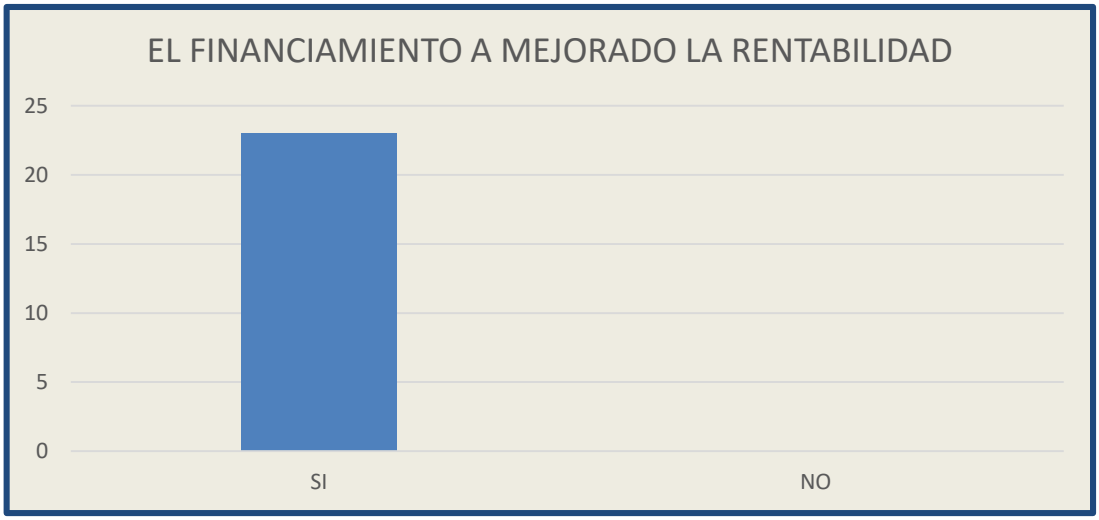

FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	100,0
	No	0	0,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

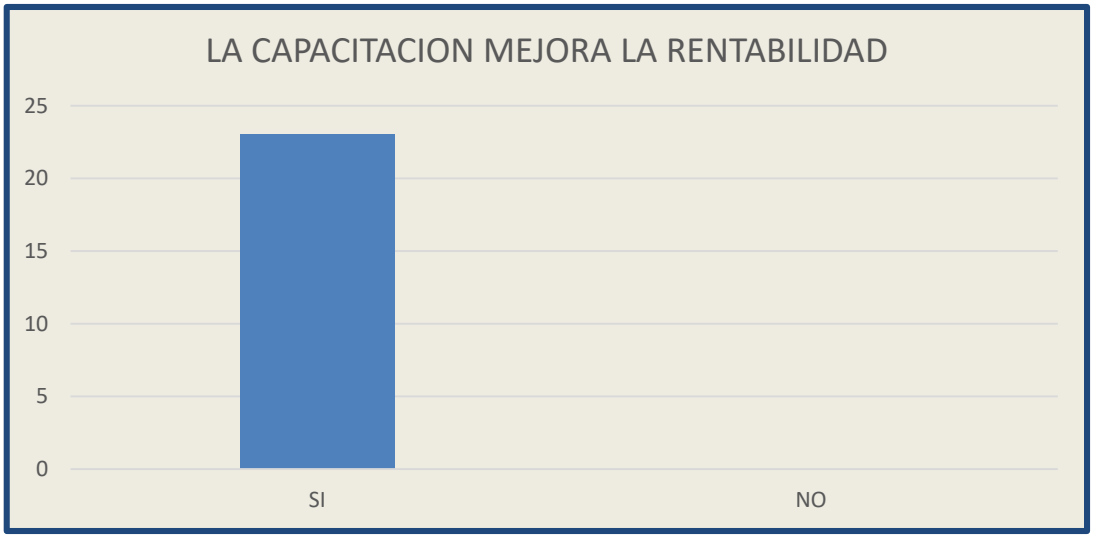

FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD A MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	16	70,0
	No	7	30,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

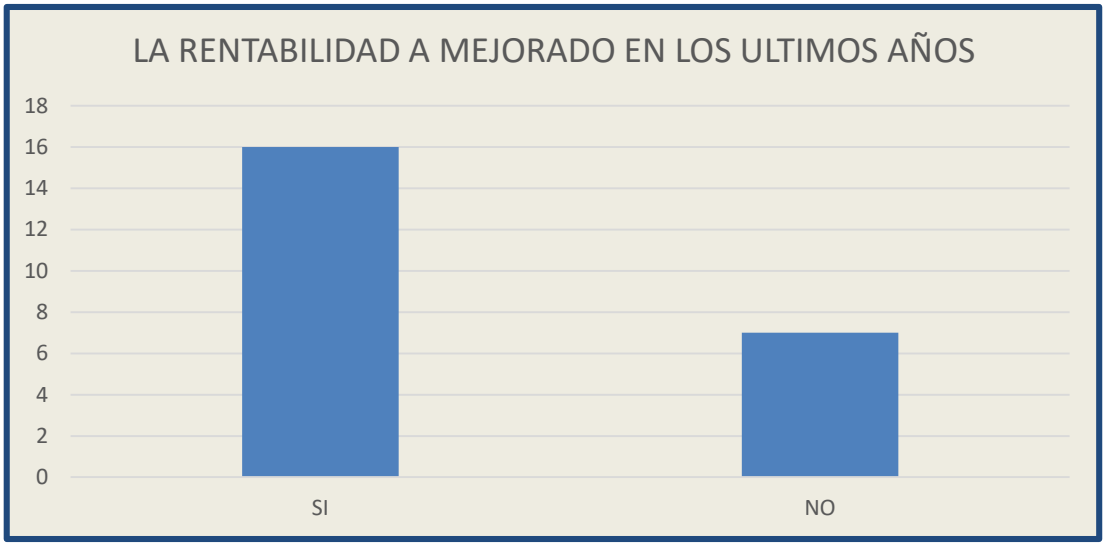

FIGURA N° 35. La rentabilidad a mejorado en los últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD A DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	7	30,0
	No	16	70,0
	Total	23	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

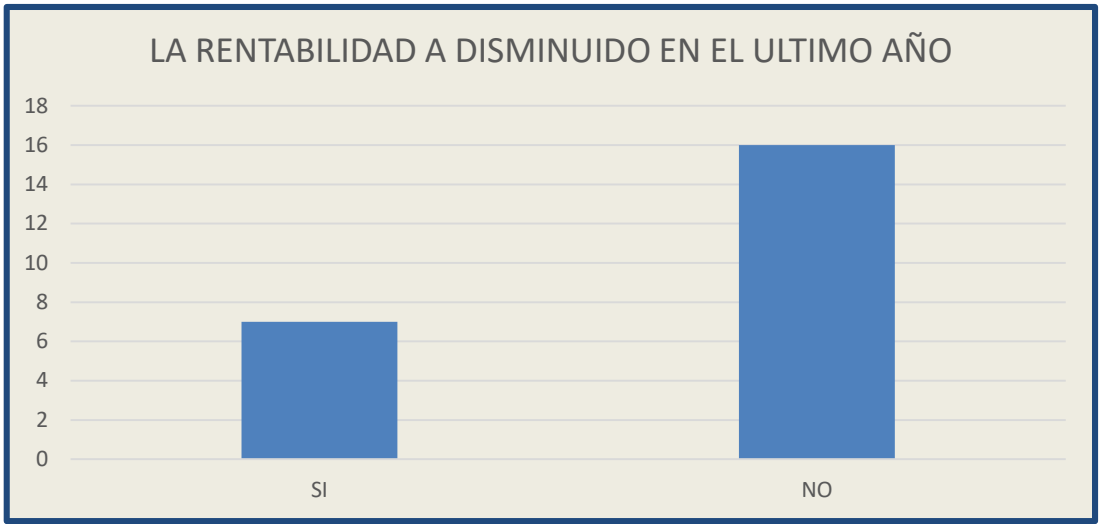

FIGURA N° 36. La rentabilidad a disminuido en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 36

5.2. ANALISIS DE RESULTADOS

- Se puede observar que el 56.5% (13) su edad oscila entre 37 a 40 años de edad; el 8,7% de 28 a 32 (2), el 8,7% (2) de 33 a 36 años y de 41 a más años el 26.1% (6). (Ver tabla N° 1).
- El 78,3% (18) mencionan que son de sexo masculino y el 21,7% (5) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2).
- El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios secundarios; el 8,8% (2) con estudios superior universitario incompleta y el 30.4% (7) con estudio superior universitario. Y el 30,4% (7) superior no universitario completo. (Ver tabla 03).
- El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados, el 8.7% (2) son solteros, y el 39.1% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).

- El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión; y el 4,3% (1) son Ingenieros de Sistemas, y el 13,1 (3) % de profesión C.P.C, el 26,1% (6) Tec. Administración, el 21,7% (5) Tec. Contabilidad. (Ver tabla 05).
- El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes. El 21,7 (5) coordinador de ventas. (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 39.1% (9) de los representantes resaltan que tienen 3 años en el rubro, el 39.1% (9) tienen 4 años en el rubro el 17.4% (4) tienen 5 en el rubro y de 4,4% (1) tienen 6 años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (23) mencionan que son formales. (Ver tabla 08).
- El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 39,0% (9) tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y de 4,0% (1) de 5 a más (Ver tabla 10).
- El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros. (Ver tabla 12).
- El 43% (10) de las microempresas mencionan que tiene financiamiento propio, el 57% (13) de las microempresas mencionan reciben Financiamiento de terceros. (Ver tabla 13).
- El 100% (23) trabajan con entidades bancarias (Ver tabla 14).

- El 34,8% (8) de los representantes reciben una tasa de interés, de 2.33%, el 47, 8% (11) reciben una tasa de interés de 2.41% y el 8,7% (2) reciben una tasa de interés de 3.18% y el 8,7% (2) recibe una tasa de interés de 3.19% más. (Ver tabla 15).
- El 100% (23)) realizan su financiamiento (Ver tabla 16).
- El 100% (23) mencionan que son las entidades bancarias. (Ver tabla 17).
- El 100% (23) mencionan que no trabajan con prestamistas o usureros. (Ver tabla 18).
- El 100% (23) mencionan que no realizan ningún pago de interés mensual (Ver tabla 19).
- El 87,0% (20) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, y el 13,0% (3) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 20).
- El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo, y el 82,6% (19) a largo plazo (Ver tabla N° 21).
- El 47,8% (11) mencionan que recibieron más apoyo de las caja Arequipa. El 34,8% (8) recibieron apoyo del scotiabank. El 8.7% de (2) de mi banco. El 8,7% de (2) del interbank (Ver tabla N° 22).
- El 13,0% (3) los representantes mencionan que se les otorgo el monto de 3 000 a 4000, el 57,0% (13) se les otorgo el monto de 5000 a 7000 y el 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles, (Ver tabla N° 23).
- El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 78,30%(18) para capital de trabajo, el 13,0%(3) para mejoras (ver tabla 24).

- El 100% (23) refieren que no son por formación por subsistencia (ver tabla 25).

Respecto a la capacitación

- El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años y el 78,3% (18), si recibieron una capacitación. (ver tabla 26).
- El 100% (23) consideran primordial la realización de capacitaciones que se considera una inversión (ver tabla 27)
- El 100% (23) consideran que la capacitación es relevante para las empresas (ver tabla 28).
- El 43,5% (10) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito y el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado. (ver tabla 29)
- El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad. (ver tabla 30)
- El 52,2% de (12) participaron en el curso de Inversión del crédito financiero, el 47,8% de (11) participaron en el curso de manejo empresarial. (ver tabla 31)
- El 78,3% (18) se capacitaron en el curso de P.M.S.C, y el 21,7% (5) no recibieron ningún curso. (ver tabla 32)

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).

- El 100% (23) consideraron que la adaptación de la capacitación de acuerdo a la necesidad de la empresa ha podido mejorar la rentabilidad. (ver tabla 34).
- El 70,0% (16) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 30,0 % (7) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 35).
- El 70,0% (16) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 30,0 % (7) disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 36).
- El 70,0% (16) mencionan que mejoro su rentabilidad gracias a los instrumentos que se aplicó en los últimos años y el 30,0 % (7) no ha surgido los resultados esperados en la rentabilidad. (ver tabla 31).
- El 70,0% (16) menciona que no ha disminuido su rentabilidad los últimos años y el 30,0 % (7) disminuyo su rentabilidad. (ver tabla 32).

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Aspectos complementarios- Conclusiones

Respecto a los empresarios

- Es preciso concluir que el 56.5% (13) de los encuestados oscilan entre 37 a 40 años de edad.
- El 21,7% (5) son del sexo femenino.
- El 30.4% (7) de los representantes encuestados mencionan que se encuentran con estudios secundarios.
- El 52.2% (12) afirman que tienen la condición de casados.
- El 34.8% (8) mencionan que no tienen profesión.
- El 78.3% (18) de los representantes afirman que son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 17.4% (4) mencionan que tienen 5 años en el rubro.
- El 100% (23) de las empresas son formales.
- El 52,2% (12) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 57,0% (13) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 100% (23) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (23) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 100% (23)) realizan su financiamiento El 13,0% (3) desconocimiento de las tasas intereses.
- El 47,8% (11) mencionan que recibieron más apoyo de las caja Arequipa.
- El 13,0% (3) mencionan que no se les otorgo el monto solicitado.
- El 87,0% (20) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 30,0% (7) de los microempresarios se les otorgo el monto de 8000 a más nuevos soles.
- El 17,4% (4) de los representantes encuestados se les otorgo el crédito a corto plazo.
- El 8,7% (2) de los representantes invirtió el crédito solicitado en activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 43,5% (13) se puede observar que no tuvieron capacitación al momento de solicitar el crédito.
- El 21,7% (5) lamentablemente se mencionan que no existió una capacitación en los últimos dos años.
- el 56.5% (13) si recibió capacitación que beneficio para el crédito otorgado..

- El 100% (23) la gran mayoría menciona que la capacitación es una inversión.
- El 100% (23) es preciso mencionar que la capacitación es relevante para las empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (23) mencionan que gracias al financiamiento mejora la rentabilidad
- El 100% (23) afirman que la capacitación ha respaldado a la mejora de la rentabilidad
- El 70,0% (16) afirman que su rentabilidad se ha visto mejorada en estos años.
- El 30,0% (7) confirman que su rentabilidad no se ha visto afectada en estos años.

Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Se sugiere que a este rubro de ferretería de las empresas no existe una edad límite para emprender un negocio ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus conocimientos y visiones.
- Que tanto los varones y mujeres de temprana edad se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, ya que no tienen ninguna limitación.
- Se recomienda a los empresarios que se formen con un título profesional ya que les servirá para mejorar su conocimiento y participación en el rubro de ferretería.
- Se recomienda a los empresarios a seguir incentivando a sus esposos a mejorar el ambiente de sus empresas y la calidad de atención al cliente.

- Se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica todo lo aprendido con respecto al rubro de ferretería.
- Se recomienda a los empresarios a seguir incentivando a las demás personas a emprender un negocio en el rubro ferretería porque es una línea que tiene mucha demanda en el mercado.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que consigan continuidad en el rubro que les permitirá surgir como empresa y siempre existirá la necesidad de usar prendas íntimas femeninas.
- Es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Se recomienda fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Respecto al financiamiento

- Se recomienda contar con un capital propio que permita a la empresa evitar endeudamientos con diferentes bancos.
- Se recomienda que antes de realizar un préstamo estén bien asesorados financieramente y evitar posibles problemas posteriores que se puedan presentar.
- Se recomienda indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia.

- Se recomienda que los entes financieros deberían brindar las mayores facilidades para que la empresa pueda surgir.
- Evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico.
- Buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias.
- Se recomienda realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos.
- Se recomienda seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica.
- Se recomienda no realizar préstamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

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

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias.
- Se recomienda al momento de invertir tener una idea clara de los pasos a seguir y las consecuencias que acarrearán posteriormente.
- Se recomienda a seguir una capacitación constante con referente a la rentabilidad para ver si sus empresas tienen mejoría en estos últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aching, J. (2013), en su tesis *"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio– rubro restaurante, del distrito de Callería, período 2012 – 2013*".[Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf

Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012), en su tesis "*El Financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012.* ". [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en: file:///C:/Users/IVAN/Downloads/Dialnet-ElFinanciamientoBancarioYSuIncidenciaEnLaRentabili-5127586-1%20(1).pdf

Billikopf (2010), Editorial "*Capacitación del personal*". Recuperado de: http://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm.

Colchado (2013), *Financiamiento en la gestión económica y financiera de las MYPES. CASO ROMISA E.I.R.L. -2013*. Extraído el 18 de abril, 2016, de http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/248/202.

Chiroque, J. (2013), en su tesis "*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012"* [Extraído el 27 de marzo del 2016], disponible en:

http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309?next_slideshow=1

ec.europa.eu. (2007), *Pequeñas y medianas empresas*: la clave para lograr más crecimiento y empleo. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52007DC0592

Ferraro & Goldstein, (2011), *El financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).* Obtenido de: http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639

Prevé, L. (2008), *La rentabilidad de las empresas,* [Extraído el 29 de abril del 2016], disponible en: http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkwAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Vilca (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,*

rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca, provincia de san Román, periodo 2013-2014. Citado en*:* http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/74271

Weinberger (2009), *Estrategia Para lograr y mantener la competitividad dela empresa. Agencia de los Estados unidos para el Desarrollo Internacional (uSaID) o el gobierno de los Estados unidos*. Extraído el 18 de Abril, 2016 de http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc202_3.pdf?0b679813d957cebc8a382fdfa5ecf261

3.6 Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	**FORMULACIÓN** ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017?	**GENERAL** Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. **ESPECÍFICOS** Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017.	Financiamiento Capacitación	1. Bancos 2. Intereses 1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del crédito. - Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	**TIPO Y NIVEL** Cuantitativo-Descriptivo **DISEÑO** No experimental - transversal -	**POBLACIÓN** La población estará conformada por 23 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. **MUESTRA** Estará conformada por 23 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. **TÉCNICA** Se aplicará la técnica de la encuesta	**INSTRUMENTO** Cuestionario de 36 preguntas cerradas **ANÁLISIS DE DATOS** Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará

		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	retrospectivo - descriptivo		como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS;

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017".**

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

Encuestador(a):.Dávila Rengifo Mónica Fecha: ...…../...…/2017

Razón Social:…… …….RUC Nº……

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 él 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 (….)

Pucallpa, 2017

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	3,45	,506	23
Sexo	1,72	,455	23
Grado de instrucción	2,69	,660	23
Estado civil	1,90	,673	23
Profesión	1,83	1,365	23
Ocupación	2,07	,753	23
Tiempo en el rubro	1,76	,435	23
Número de trabajadores permanentes	2,59	,983	23
Financiamiento	2,52	,829	23
Entidades que obtiene financiamiento	2,10	,409	23
Tasa interés mensual	4,69	,930	23
Entidades otorgan mayor beneficio	2,10	,409	23
Cuantas veces solicito crédito	2,48	,509	23
Le otorgaron el crédito solicitado	2,55	,506	23
Plazo del crédito	2,21	,412	23
Le otorgaron el monto de crédito solicitado	2,45	,506	23
Capacitación otorgamiento crédito financiamiento	3,66	,484	23
Capacitaciones en los últimos dos años	2,90	,310	23
Tipo de curso	1,76	,435	23
La capacitación es una inversión	1,24	,435	23
La capacitación es relevante para la empresa	2,07	1,981	23
El financiamiento mejor la rentabilidad	1,31	,471	23
La capacitación mejoro la rentabilidad	1,34	,484	23
La rentabilidad mejoro los últimos dos años	1,31	,471	23
Inversión del financiamiento	1,10	,310	23

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	23	100,0
	Excluidos	0	0,0
	Total	23	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,921	0,912	23

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en el rubro	Número de trabajadores eventuales	Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	Tasa de interés mensual de entidades bancarias	Entidades financieras que obtienen el financiamiento	Tasa de interés mensual de entidades financieras	Entidades que otorgan mayor beneficio	Cuantas veces solicito el crédito	La otorgaron el crédito solicitado	Plazo del crédito	La otorgaron el monto del crédito solicitado	Monto promedio otorgado	Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito	Recibieron capacitación en las MYPES	Capacitaron en los últimos dos años	Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	Cree que la capacitación es una inversión	La capacitación es relevante para la empresa	El financiamiento mejora la rentabilidad	La capacitación mejora la rentabilidad	La rentabilidad mejoró en los últimos dos años	Inversión del financiamiento
Edad	.258	.007	.009	.084	.044	.084	.076	-.058	.046	-.012	.078	-.012	.062	.038	-.060	.066	.009	.012	.031	.031	.070	.034	-.017	-.037	-.012	-.018	-.163
Sexo	.007	.267	.018	-.005	.129	-.019	.074	-.003	.041	.030	-.038	.030	.047	-.021	-.012	-.050	.008	.040	-.033	.030	-.127	-.018	-.044	-.054	-.009	.018	-.296
Grado de instrucción	.081	.010	.408	-.143	-.143	-.182	-.080	.117	.058	.033	-.207	.033	.040	-.037	.031	.037	.022	.082	.030	-.038	-.121	-.115	.038	-.081	.108	.047	-.118
Estado civil	.084	-.065	-.143	.453	.018	.087	.010	-.151	-.123	-.066	.155	-.084	.016	.006	-.046	-.059	.013	-.051	.061	.085	-.421	.066	.013	.060	-.025	-.032	-.030
Profesión	.044	.129	-.143	.018	1.062	.048	.180	.033	.042	.120	-.035	.129	-.042	-.044	.251	-.060	-.133	.086	-.067	.007	.100	-.159	-.081	-.286	.019	-.036	-.066
Tiempo en el rubro	.084	-.015	-.182	.007	.048	.587	-.016	-.005	-.081	-.087	.022	-.087	.037	-.004	.021	-.060	-.047	.043	-.016	.014	.174	.065	-.132	.014	-.043	-.002	.074
Número de trabajadores eventuales	.076	.074	-.080	.010	.180	-.016	.190	.004	.094	.030	-.078	.030	.040	.039	-.055	-.031	.057	.046	-.025	.025	.086	-.030	-.057	-.030	-.010	-.027	-.187
Entidades bancarias que obtienen el financiamiento	-.058	-.065	.117	-.151	.033	-.165	.004	.968	.438	.250	-.404	.250	-.165	.066	.053	.162	-.078	-.151	.060	.008	.022	.046	.041	.062	.044	-.021	-.150
Tasa de interés mensual de entidades bancarias	.046	.041	.059	-.123	.002	-.001	.094	.438	.587	.265	-.504	.295	.060	-.049	-.084	-.097	-.065	.055	-.065	.005	.489	-.065	-.078	-.023	-.020	-.018	-.060
Entidades financieras que obtienen el financiamiento	-.012	.030	.070	.098	.129	-.007	.026	.250	.265	.147	-.338	.147	-.016	-.059	.049	-.012	-.078	.011	-.061	.001	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.163
Tasa de interés mensual de entidades financieras	-.078	-.080	-.207	.151	-.035	.022	-.078	-.404	-.504	-.280	.855	-.280	-.050	.018	-.041	.037	.103	-.003	.137	-.137	-.128	.100	.111	.100	.033	.011	.210
Entidades que otorgan mayor beneficio	-.012	.030	.033	-.098	.129	-.007	.026	.250	.265	.147	-.338	.147	-.016	-.059	.049	-.012	-.078	.011	-.061	.001	.421	-.033	-.037	-.033	-.011	-.004	-.163
Cuantas veces solicito el crédito	.062	.047	.040	.016	-.042	.037	.040	-.165	.060	-.050	-.016	-.016	.269	.103	-.066	-.143	.101	.002	.065	-.065	-.066	-.012	.042	.023	-.016	.016	-.197
La otorgaron el crédito solicitado	.038	-.021	-.037	.006	-.044	-.004	.031	-.066	-.049	-.050	.078	-.059	.103	.256	-.083	-.113	.101	-.046	.139	-.139	-.071	.037	.009	.139	-.054	-.020	-.123
Plazo del crédito	-.060	-.012	.031	-.046	.251	.021	-.055	.053	-.084	.049	-.041	.049	-.066	.083	.170	.011	-.103	.022	.016	-.016	-.050	-.067	-.002	-.067	.046	.028	-.064
La otorgaron el monto del crédito solicitado	.066	-.050	.037	-.059	-.003	-.046	-.031	.162	-.097	-.012	.037	-.012	-.143	-.113	.011	.256	-.054	-.059	-.162	.162	.432	.034	.016	-.037	.054	.020	-.020
Monto promedio otorgado	.066	.009	.032	.016	-.133	-.047	.057	-.078	-.065	-.070	.103	-.078	.101	.101	-.166	-.054	.234	-.037	.062	-.062	-.140	.016	.067	.070	.001	-.023	-.227
Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito	.012	.042	.002	-.011	.008	.043	.046	-.151	.055	.011	-.033	.011	.062	-.046	.022	-.059	-.037	.066	-.028	.028	.115	-.038	-.078	-.074	.011	.004	-.030
Recibieron capacitación en las MYPES	-.031	-.033	.038	.001	-.067	-.016	-.025	-.068	-.065	-.061	.137	-.061	.065	.139	.016	-.162	.062	-.028	.190	-.190	-.046	-.030	.066	.070	.028	.009	-.044
Capacitaron en los últimos dos años	.031	.033	-.038	-.001	.067	.016	.025	.008	.065	.061	-.137	.061	-.065	-.139	-.016	.162	-.062	.028	-.190	.190	.046	.030	-.066	-.070	-.028	-.009	.044
Tipo de cursos que recibieron los trabajadores	.070	.127	-.123	-.421	.155	.174	.086	.022	.489	.421	-.128	.421	-.055	-.011	-.050	.432	-.448	.115	-.043	.046	1.024	.123	-.062	-.044	-.115	-.036	.074
Cree que la capacitación es una inversión	.034	-.018	-.115	.066	-.159	.065	-.030	-.046	-.065	-.033	.100	-.033	-.012	.037	-.067	.034	.039	-.038	-.030	.038	.121	.222	.068	.113	-.033	-.011	-.023
La capacitación es relevante para la empresa	-.017	-.044	.038	.013	-.081	-.132	-.057	.041	-.078	-.037	.111	-.037	.042	.066	-.062	.010	.067	-.070	.066	-.066	-.062	.066	.234	.183	.054	.023	-.066
El financiamiento mejora la rentabilidad	-.037	-.054	-.037	.060	-.066	.014	-.030	.062	-.023	-.033	.100	-.033	.023	.109	-.067	-.037	.070	-.074	.016	-.016	-.044	.115	.100	.222	-.033	-.011	.116
La capacitación mejora la rentabilidad	-.012	-.060	.105	-.025	.019	-.043	-.010	.044	-.020	-.011	.033	-.011	-.016	-.054	.046	.054	.001	.011	.028	-.028	-.115	-.033	.034	-.033	.066	.032	-.163
La rentabilidad mejoró en los últimos dos años	-.016	.010	.047	-.032	-.039	-.002	-.027	-.021	-.014	-.004	.011	-.004	.016	-.020	.028	.020	-.023	.004	.009	-.009	-.036	.011	.023	-.011	.032	.004	-.034
Inversión del financiamiento	-.163	-.296	-.118	-.030	-.066	.074	-.187	-.150	-.060	-.163	.210	-.163	-.197	-.123	-.064	-.020	-.227	-.030	.044	.044	.074	-.025	-.066	.116	-.163	-.034	1.034

BASE DE DATOS

N°	Edad	Sexo	Instrucción	Estado_Civil	Profesiones	Ocupacion	Tiempo_en_sector_y_rubro	La_Mype_es_Formal	Trabajadores_permanentes	Trabajadores_eventuales	Fines_empresa	Formación_por_subsistencia	Entidades_bancarias	Tasa_de_interés	Financiamiento	Entidades_mayores_facilidades	Veces_solicitudes_de_crédito	Entidad_crédito	Credito_Otorgado	Plazo_Crédito	Otorgación_monto_solicitado	Monto_Otorgado	Inversión_del_crédito	Recibio capacitacion para ort-de credito	El personal recibio capacitacion	considera que la capacitacion es una inversion	la capacitacion es relev-para la empresa	El financiamiento a mejorado la rentabilidad	La capacitacion mejora la rentabilidad	La rentabilidad a mejorado en los ultimos años	La rentabilidad a disminuido en el ultimo año	Como financia su actividad productiva	Cuantos cursos cap-recibio en el ultimo año	Si tuvo cap-en que curso participo ud	El personal recibio capacitacion	tema de Capac-recib-trabajadores	Cuantos cursos cap-recibio en el ultimo año
01	28	M	S.U.I	CON	C.P.C	COM.	4	SI	1	1	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	1	C.A	5,000.00	2	SI	5,000.00	C.T	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	M.E	NO	NO	1
02	33	M	S.U.C	C	S.P	COM.	3	SI	3	3	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	1	INTE	5,000.00	4	SI	5,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	INV.C.F	SI	P.M.S.C	1
03	30	M	S.U.I	C	S.P	COM.	3	SI	1	1	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	1	MI B	5,000.00	3	SI	5,000.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	terceros	1	M.E	SI	NO	1
04	36	M	S.N.U	S	S.P	COM.	5	SI	2	2	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	2	C.A	4,000.00	3	SI	4,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	M.E	SI	P.M.S.C	1
05	37	M	S.C	CON	S.P	COM.	5	SI	3	2	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	SCOT	3,800.00	2	SI	3,800.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	terceros	1	INV.C.F	SI	NO	1
06	38	M	S.U.C	S	TEC. CONT	C.V	4	SI	3	2	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	C.A	5,500.00	2	SI	5,500.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	terceros	1	INV.C.F	SI	NO	1
07	39	M	S.U.C	CON	C.P.C	COM.	3	SI	4	3	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	C.A	5,000.00	3	SI	5,000.00	A.F	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	2	INV.C.F	NO	P.M.S.C	2
08	39	F	S.N.U	C	S.P	COM.	4	SI	3	3	O.G	NO	SI	3.18%	SI	E.B	2	SCOT	6,000.00	1	SI	6,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	terceros	2	INV.C.F	SI	P.M.S.C	2
09	39	M	S.U.C	C	TEC. ADM	C.V	4	SI	4	2	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	2	C.A	6,000.00	4	SI	6,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	4	INV.C.F	SI	P.M.S.C	4
10	38	M	S.U.C	C	S.P	C.V	4	SI	2	3	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	2	MI B	15,200.00	3	NO	20,000.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	terceros	2	M.E	SI	P.M.S.C	2
11	38	M	S.N.U	CON	TEC ADM	C.V	4	SI	2	4	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	2	C.A	6,000.00	3	SI	6,000.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	terceros	1	M.E	SI	P.M.S.C	1
12	38	M	S.N.U	CON	TEC.CONT	COM.	4	SI	3	3	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	C.A	8,800.00	2	NO	10,000.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	terceros	1	INV.C.F	SI	P.M.S.C	1
13	39	M	S.N.U	CON	TEC.CONT	COM.	3	SI	3	4	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	SCOT	5,000.00	3	NO	8,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	terceros	2	M.E	SI	P.M.S.C	2
14	39	M	S.C	C	TEC.ADM	C.V	3	SI	2	3	O.G	NO	SI	3.19%	SI	E.B	2	SCOT	6,000.00	3	SI	6,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	INV.C.F	SI	P.M.S.C	1
15	40	M	S.N.U	CON	C.P.C	COM.	4	SI	2	5	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	2	SCOT	10,000.00	5	SI	10,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	terceros	1	M.E	SI	P.M.S.C	1
16	43	M	S.C	C	TEC.ADM	COM.	6	SI	5	3	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	3	INTE	10,000.00	2	SI	10,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	terceros	1	M.E	SI	P.M.S.C	1
17	41	M	S.U.C	CON	S.P	COM.	3	SI	5	2	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	3	C.A	4,000.00	3	SI	4,000.00	C.T	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	M.E	SI	P.M.S.C	1
18	42	F	S.N.U	C	TEC. CONT	COM.	3	SI	3	2	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	3	C.A	7,000.00	1	SI	7,000.00	A.F	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	M.E	SI	NO	1
19	42	F	S.C	C	S.P	COM.	5	SI	2	2	O.G	NO	SI	2.33%	SI	E.B	3	C.A	5,000.00	2	SI	5,000.00	M	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	INV.C.F	NO	P.M.S.C	1
20	40	M	S.C	CON	TEC.ADM	COM.	3	SI	2	3	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	3	SCOT	5,000.00	1	SI	5,000.00	M	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	M.E	NO	P.M.S.C	1
21	43	M	S.C	C	ING.SIST	COM.	3	SI	2	3	O.G	NO	SI	3.19%	SI	E.B	3	SCOT	7,000.00	1	SI	7,000.00	M	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	INV.C.F	SI	P.M.S.C	1
22	40	F	S.C	C	TEC.CONT	COM.	4	SI	2	3	O.G	NO	SI	3.18%	SI	E.B	3	C.A	8,000.00	2	SI	8,000.00	C.T	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	terceros	1	INV.C.F	NO	P.M.S.C	1
23	45	F	S.U.C	C	TEC.ADM	COM.	5	SI	2	3	O.G	NO	SI	2.41%	SI	E.B	3	SCOT	10,000.00	2	SI	10,000.00	C.T	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	terceros	2	INV.C.F	SI	P.M.S.C	2