



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018”

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

AUTOR:

Cornejo Amasifuen Gian Frank

Nº ORCID ID 0000-0003-0305-1535

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge A Alfredo

Nº ORCID ID 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. **Título de Tesis:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018”

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Cornejo Amasifuen, Gian Frank

ORCID ID 0000-0003-0305-1535

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

ASESOR

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

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

JURADOS DE INVESTIGACIÓN

Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

ORCID ID: 0000-0003-0781-3170

Mg. CPC. LOPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO

ORCID ID: 0000-0002-0720-0756

Mg. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSELLI FERNANDO

ORCID ID: 0000-0002-8602-3312

JURADO EVALUADOR DEL PROYECTO

Asesor

Mgtr. Cpc. Ramirez Panduro Jorge Alfredo

Presidenta

Mgtr. Cpc. Montoya Torres Silvia Virginia

Miembro

Mgtr. Cpc. López Souza José Luis Alberto

Miembro

Mgtr. Cpc. Vilca Ramírez Fernando Ruselli

DEDICATORIA

Ante todo esta dedicatoria va especial mente para mis padres, por estar conmigo, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí.

El presente trabajo es dedicado a mi familia, a mis hermanas y a mis compañeros quienes han sido parte fundamental para escribir este libro, ellos son quienes me dieron grandes enseñanzas y los principales protagonistas de este “sueño alcanzado”. Y a nuestros profesores por inculcarnos cada día más en sus enseñanzas y también a nuestro señor dios por permitirnos un día más de vida.

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo principal al estudio de la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018” del curso de Taller de Investigación IV, que responde a las exigencias de un mundo globalizado y competitivo del siglo XXI. En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Manantay, Yarinacocha y Calleria, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería, en el rubro compra y venta de calzados, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018. De acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Palabra Clave: Mypes, Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

ABSTRAC

The main objective of this paper is to study the "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of footwear sector Callería district, 2018" of the course of Research Workshop III, which responds to the demands of a globalized and competitive world of the 21st century. In the Ucayali region, in the province of Coronel Portillo and in the district of Manantay, Yarinacocha and Calleria, there is business potential of the Mypes that the world demands, that is, there are almost all the areas of global demand, so it is necessary Start to get to know in greater depth this sector that has a great future at national and regional level. The research work will be carried out in the district of Callería, in the line of purchase and sale of footwear, and a questionnaire of questions will be applied to a representative sample of managers and / or administrators of said items to gather pertinent information referred to the 2018. According to the review of the literature made where valuable information is obtained in the background and theoretical bases that have a significant relationship with the empirical results obtained from the sample through the measurement instruments.

Keyword: Mypes, Financing, Training, Profitability.

INDICE DEL CONTENIDO

EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR DEL PROYECTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRAC	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. RESVISION DE LA LITERATURA	3
III. METODOLOGÍA	29
3.1. Diseño de investigación.	29
3.2. Población y Muestra	29
3.3 Tipo de investigación	30
3.4 Nivel de investigación de la tesis	30
3.5 Definición y Operacionalización de variables	31
3.6. Técnicas e instrumentos	36
3.7. Plan de análisis.....	37
3.8 Matriz de consistencia	37
3.9. Principios éticos	52
IV. RESULTADO DE INVESTIGACION	55
4.1. Resultado	55
4.2. Análisis del resultado:	91
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
5.1. Conclusiones:	95
5.2. Recomendaciones	98
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
ANEXOS	104
Tabla 1 La edad de los representantes de las Mypes..;	Error! Marcador no definido.
Tabla 2 El sexo de los representantes de las Mype	55
Tabla 3 Grado académico de instrucción de los representantes de las Mype.....	57
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las Mype	58
Tabla 5 Profesión de los representantes de las Mype	60
Tabla 6 Ocupación de los representantes de las Mypes	61
Tabla 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype	62
Tabla 8 Formalidad de las micro Mype.....	63
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype.....	65
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype	66
Tabla 11 Motivo de formación de las Mype.....	67

Tabla 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype	68
Tabla 13 Financiamiento de terceros de las Mype	69
Tabla 14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype	71
Tabla 15 Entidades no bancarias en las Mype.....	72
Tabla 16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las Mype ...	73
Tabla 17 Prestamista o usureros en la Mype	74
Tabla 18 Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la Mype	75
Tabla 19 Otros tasa de interés en las Mype	76
Tabla 20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en las Mype	77
Tabla 21 Monto promedio de crédito otorgado a las Mype	78
Tabla 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype	80
Tabla 23 Tiempo de crédito en las Mype	81
Tabla 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype	82
Tabla 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype.....	83
Tabla 26 Capacitación de cursos participo de las Mype	85
Tabla 27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype	86
Tabla 28 Cuantos cursos de capacitación ha obtenido Ud. de las Mype.....	87
Tabla 29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype	88
Tabla 30 Considera ust. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype.....	89
empresa en las Mype	90
Tabla 32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype	91
Tabla 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype	93
Tabla 34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype	94
años en las Mype	95
año en las Mype	96
Tabla 31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su	
Tabla 35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos	
Tabla 36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último	
Gráfico 1 La edad de los representantes de las Mype	55
Gráfico 2 El sexo de los representantes de las Mype	56
Gráfico 3 Grado de instrucción de los representantes de las Mype	57
Gráfico 4 Estado civil de los representantes de las Mype	58
Gráfico 5 Profesión de los representantes de las Mype	59
Gráfico 6 Ocupación de los representantes de las Mypes	60
Gráfico 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype	61
Gráfico 8 Formalidad de las micro Mype	62
Gráfico 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype	63
Gráfico 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype	64
Gráfico 11 Número de trabajadores eventuales de las Mype	65
Gráfico 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype	66
Gráfico 13 Financiamiento de terceros de las Mype	67
Gráfico 14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype	68

Gráfico 15 Entidades no bancarias en las Mype	69
Gráfico 16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las Mype	70
Gráfico 17 Prestamista o usureros en la Mype	71
Gráfico 18 Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la Mype	72
Gráfico 19 Otros tasa de interés en las Mype	73
Gráfico 20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la Mype	74
Gráfico 21 Monto promedio de crédito otorgado en las Mype	75
Gráfico 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype	76
Gráfico 23 Tiempo de crédito en las Mype	77
Gráfico 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype	78
Gráfico 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype	79
Gráfico 26 Capacitación de cursos participo de las Mype	80
Gráfico 27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype	81
Gráfico 28 Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. De las Mype	82
Gráfico 29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype	83
Gráfico 30 Considera ust. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype	84
Gráfico 31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las Mype	85
Gráfico 32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype	86
Gráfico 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype	87
Gráfico 34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype	88
Gráfico 35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las Mype	89
Gráfico 36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las Mype	90

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

López, *et al.* (2014), en “Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina”, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

Luna (2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales

debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Calleria, Yarinacocha y Manantay, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra preocupación en la investigación es determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio del distrito de Calleria, porque creemos que, sí las Mypes en general y del sector comercio en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

El enunciado del problema tenemos la siguiente pregunta que se va responder en el proceso de la investigación ¿Cuáles son las principales características de las micros y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018?

La investigación se justifica que permitirá a conocer las características de las variables de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados, estos resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de calleria y otros ámbitos geográficos conexos. Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de contador público lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los ángeles de Chimbote mejore los

estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración de sus sustentación de una tesis.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Calleria, en el rubro compra y venta de calzados, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

II. RESVISION DE LA LITERATURA

a). Antecedentes

Internacional

Carrera (2012), en “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”, cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor

desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimito a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. De acuerdo con (Venciana, 1996), todo emprendedor que tenga unas

aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

Una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: (a) Personalidad, (b) Actitud, (c) Conocimientos y (d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Concluye Carrera, alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con los factores personales necesarios, para la toma de decisiones y acciones para el desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa.

Saucedo (2015), en “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo

tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una

destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

En Uruguay la situación se torna similar cuando se trata de identificar un organismo que se encargue de la política nacional que dirija y coordine la información que se promueve, ya que el trabajo realizado tiene diferentes fuentes que de igual manera que en México se encargan de difundir los proyectos, pero en la realidad pocas veces se encuentra que el contenido sea el adecuado para la MIPYMES uruguayas, y en ese sentido Latinoamérica debe diferenciar entre la educación financiera que imparte y hacia quien va dirigida. La estrategia propuesta considera como en el caso mexicano, la creación de organismos gubernamentales que definan y den rumbo a las prácticas que hoy día se llevan a cabo, pero siguen siendo insuficientes ante los años de ignorancia financiera en la que ha vivido la población latinoamericana. Es por ello que el trabajo

consideró a la creación de organismos especializados como determinantes en el sano desarrollo de los sistemas económicos y financieros de los países y su respectivo impacto en la vida de las personas.

Concluye Saucedo, Porque la educación financiera tiene mucho de teórico, pero aún más de práctico y es por ello que las finanzas no deberían ser un tema complejo o aislado de la realidad de las microempresas. El tener un sistema administrativo, una planeación estratégica y visión de largo plazo dentro de los negocios no debe ser considerado idealista. Como se mencionó, la cultura prevaleciente en las MiPyMEs sigue respaldando la idea de complejidad o de alto costo para solicitar asesoría en el manejo de las microempresas.

Lo que conlleva a un funcionamiento tradicional en el manejo de este tipo de negocios. Negocios que siguen siendo familiares, en donde la rutina y la forma de trabajo se heredan entre los miembros del núcleo familiar. Dejando de lado la practicidad y el correspondiente beneficio de aplicar un sistema administrativo exigente pero que con la consecuente fijación de objetivos brinde un mayor rendimiento al esfuerzo diario que pone cada MIPYME mexicana, uruguaya, latinoamericana.

Latinoamericano

Kuschel (2008), en “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyo objetivo

general el análisis de la situación jurídica, económica y práctica de un sector empresarial que reúne a las empresas de menor tamaño: la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), enfatizando la importancia de este sector para un país, específicamente desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada. Para estos efectos se realiza un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres estados o agrupación de estados occidentales, con distintos niveles de avance y desarrollo socioeconómico.

Se incluye un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Nacional

Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una

esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Pastor (2013), en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las

mismas, sí capacitan a su personal, y por último; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años.

Regional

Bardales (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Local

Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por

subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

b) Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un

análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la

toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Es más, en, **Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el

financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, (Brealey y Myers, 1993) plantean, “el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa”; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente, Domínguez precise algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.

- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

Teorías de la Capacitación

Barnard y Chester (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir

que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el

mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

- **La Rentabilidad en el análisis contable**

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

- **Análisis de la rentabilidad.**

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto

modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica**

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

Fondos propios

Definiciones del financiamiento

Torres, *et al.* (2017), en, “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Definiciones de la capacitación

Xie *et al* (s.f.), en “Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos”, define a la capacitación como un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud.

Es la preparación de una persona para el cargo. Es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

Martínez (2009), manifiesta en “Taller de capacitación. Concepto de Capacitación”. Define a la capacitación como una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

Definiciones de la rentabilidad

Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo”, define a la rentabilidad como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Es el objeto económico a corto plazo que las compañías deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Se puede definir, además, como el resultado de todas las decisiones financieras que toma la administración de una empresa.

Zamora (s.f.), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la

elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión.-Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. B) Por la tecnología.- Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). C) Por su organización.- Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT. Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos

remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario. Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: Libro Caja y Bancos, Libro de Inventarios y Balances, Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras, Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: (a) Libro de Retenciones incisos e) y (f)

del artículo 34° de la

Ley del Impuesto a la Renta, (b) Registro de Activos Fijos, (c)

Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades

Físicas, y e) Registro de Inventario Permanente Valorizado,

□ **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos.

□ **Características de micro, pequeña y mediana empresa:**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.

Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado

(Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales.

Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes.

El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de investigación.

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

3.2. Población y Muestra

3.2.1 Población

El población estará conformada por 50 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018. La misma que se encuentra ubicados el sector y rubro del estudio.

3.2.2. Muestra

De la población en estudio se tomara como muestra a 50 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018 el cual representa el 100% de la población.

3.3 Tipo de investigación

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

3.4 Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

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

3.5 Definición y Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	------------------------	--------------------

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Giro del negocio de las micro y pequeñas	Nominal: Especificar

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
del distrito de Calleria, 2018.	del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	NoNominal: bancaria Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	No bancaria Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si

		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas	Son algunas características	Recibió capacitación antes del otorgamiento	Nominal: Si

del crédito No

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en	Ordinal: Uno Dos
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la	Ordinal: Uno Dos

venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial
	Considera la capacitación como una inversión. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su	Nominal. Si
	inversión. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su	No Nominal: Si
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
		Indicadores	
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No

calzados del distrito de Calleria, 2018.	pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Zevallos (2018).

3.6. Técnicas e instrumentos

3.6.1. Técnicas

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

3.6.2 Instrumento

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

3.7. Plan de análisis

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

3.8 Matriz de consistencia

	<p>las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Mejora rentabilidad</p>				
<p>Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.</p>	<p>Capacitación</p>		<p>Mejora rentabilidad</p>	<p>Tipos</p>	<p>Económica Financiera</p>			

3.9. Principios éticos

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

3.9.1. El principio de autonomía. Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento.

Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.9.2. El principio de la dignidad. Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de

guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.9.3. El principio de la beneficencia/no maleficencia. Este principio nos

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

3.9.4. El principio de justicia. Este principio nos dice que “la justicia es otro

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

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

IV. RESULTADO DE INVESTIGACION

4.1. Resultado

¿EDAD DE LOS 50 REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS?

Tabla 1 La edad de los representantes de las Mypes

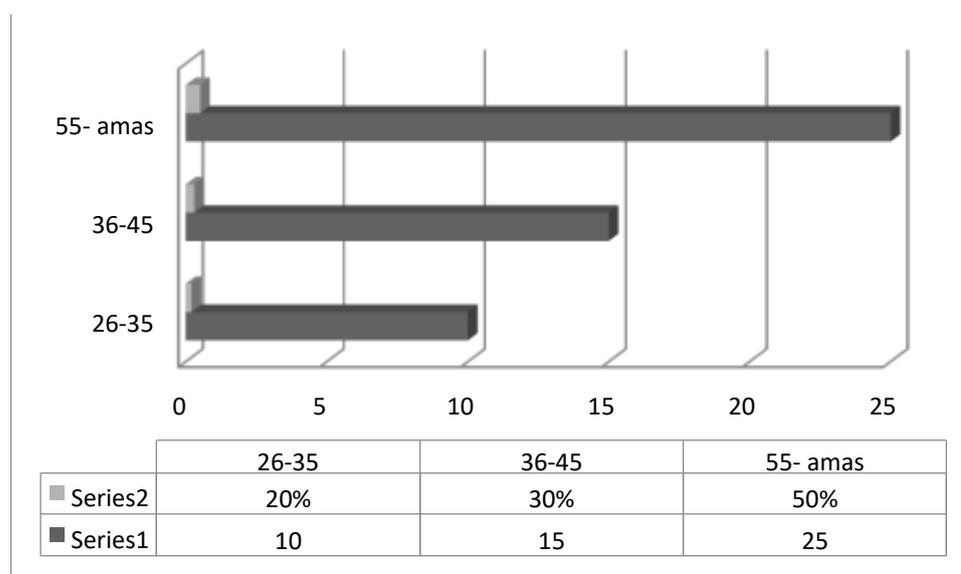
La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
26-35	10	20%
36-45	15	30%
55- amas	25	50%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 1 La edad de los representantes de las Mype

La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el **GRAFICO N° 01** correspondiente a la edad promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores dentro del rango de edad de 55 a más años con un 50% (25); de 36 a 45 años el 30% (15); y por último tenemos el 20% (10) de trabajadores que se encuentran dentro del rango de edad de 26-35 a más. **¿CANTIDAD DE TRABAJADORES DEL SEXO MASCULINO FEMENINO?**

Tabla 2 El sexo de los representantes de las Mype

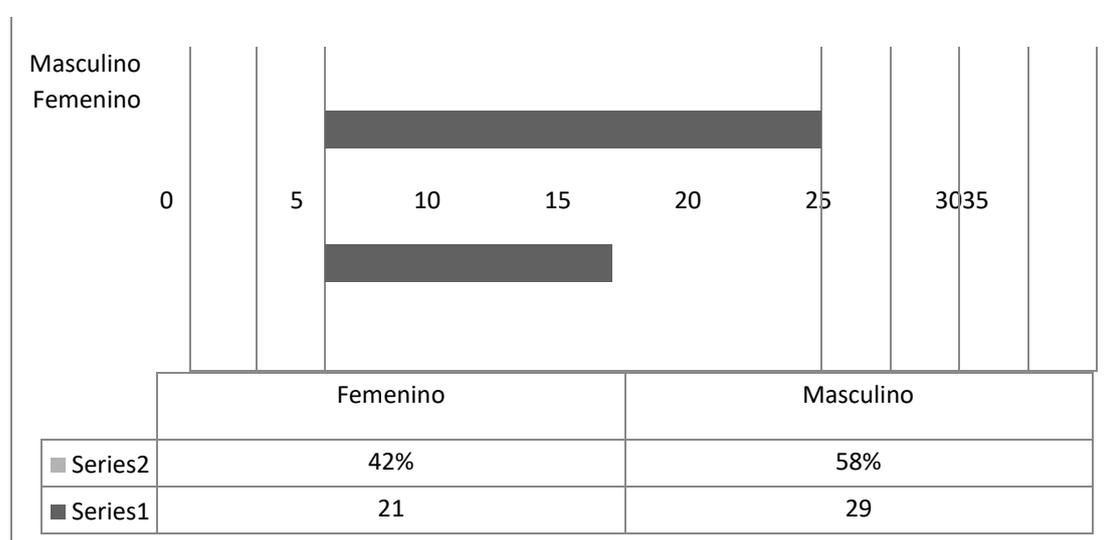
El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	21	42%
Masculino	29	58%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 2 El sexo de los representantes de las Mype

El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 02 correspondiente al sexo promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores que son del sexo masculino con un 58% (29), y por último tenemos un 42% (21) de trabajadores que son del sexo femenino.

Tabla 3 Grado académico de instrucción de los representantes de las Mype

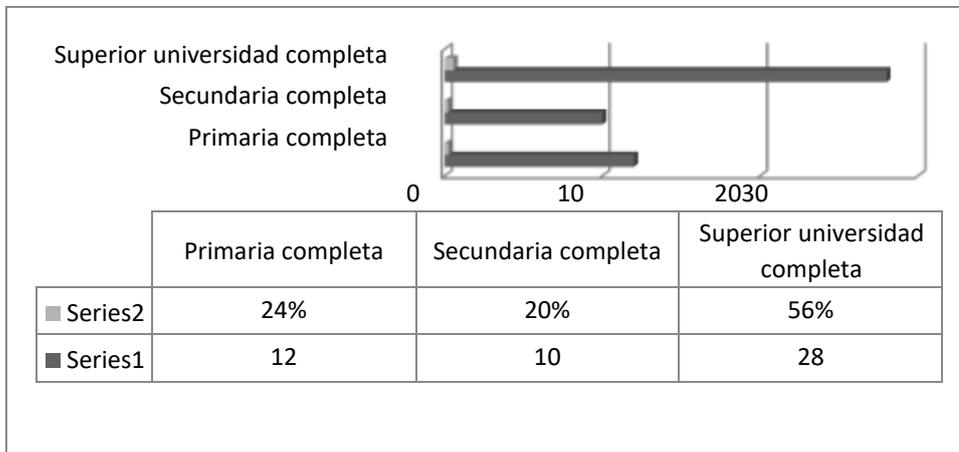
Grado académico de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

GRADO DE INSTRUCCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria completa	12	24%
Secundaria completa	10	20%
Superior universidad completa	28	56%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 3 Grado de instrucción de los representantes de las Mype

Grado de instrucción de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el **GRAFICO N° 03** correspondiente al Grado de Instrucción promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad cuentan con estudios de primaria completa 24% (12), con secundaria completa 20% (10), con superior no universitaria completa 56% (28).

¿RESULTADO DE ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTE?

Tabla 4 Estado civil de los representantes de las Mype

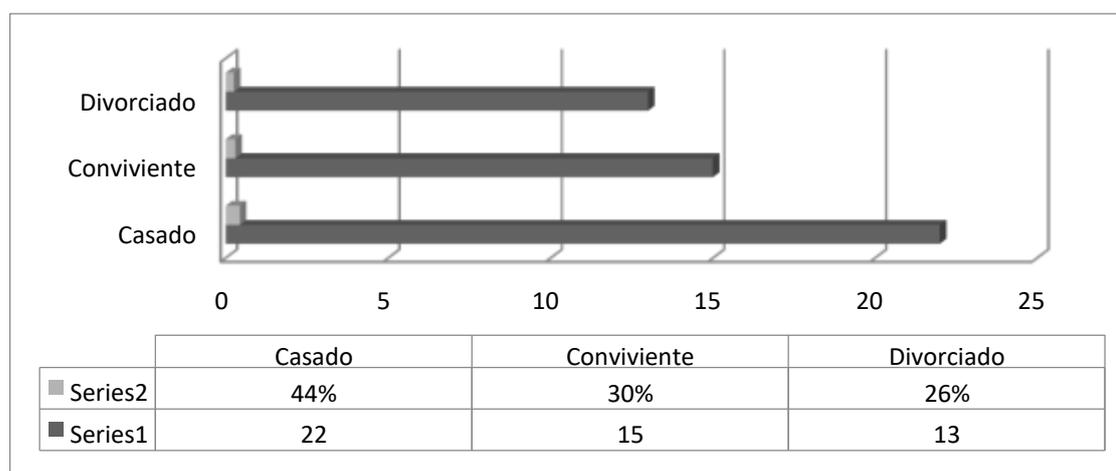
Estado civil de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Casado	22	44%
Conviviente	15	30%
Divorciado	13	26%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 4 Estado civil de los representantes de las Mype

Estado civil de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 04 correspondiente al estado civil de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad son casados 44% (22); EL 30% (15) es conviviente y el 26% (13) son divorciados.

¿

PROFESION DE LOS 50 REPRESENTANTE DE LA EMPRESA?

Tabla 5 Profesión de los representantes de las Mype

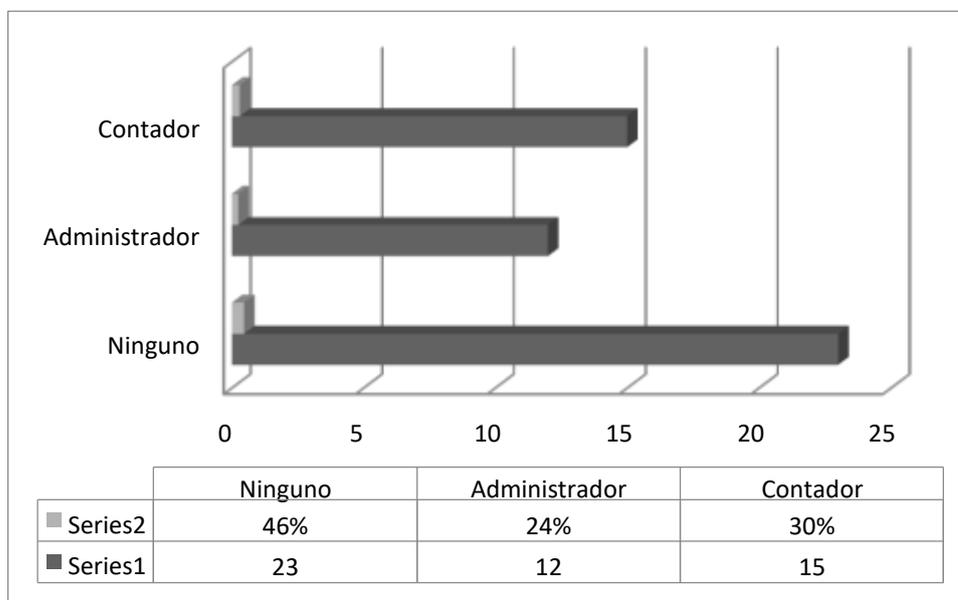
Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

PROFESION DE LOS REPRESENTANTES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	23	46%
Administrador	12	24%
Contador	15	30%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 5 Profesión de los representantes de las Mype

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 05 correspondiente a la profesión de los representantes de la empresas la mayor cantidad no tienen

¿ profesión con un 46% (13); luego observamos también que 30% (15) son contadores y el 24% (12) son Administradores de profesión.

OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES?

Tabla 6 Ocupación de los representantes de las Mypes

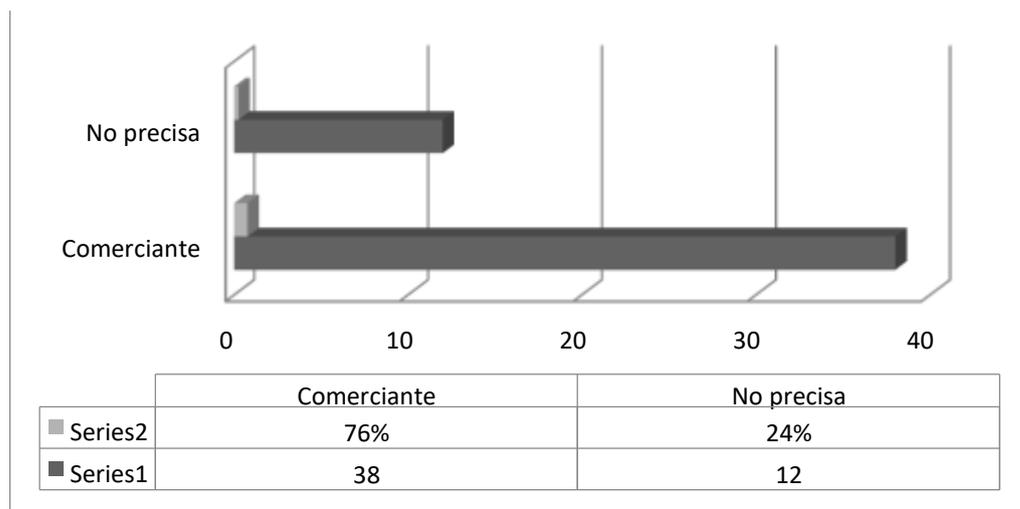
Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018.

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comerciante	38	76%
No precisa	12	24%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 6 Ocupación de los representantes de las Mypes

Ocupación en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 6 correspondiente a la ocupación en el rubro, tenemos la mayor cantidad de comerciantes con un 76%(38); en el rubro luego observamos los que no precisa con un 24% (12)

¿

TIEMPO DE RUBRO DE LOS REPRESENTANTES?

Tabla 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype

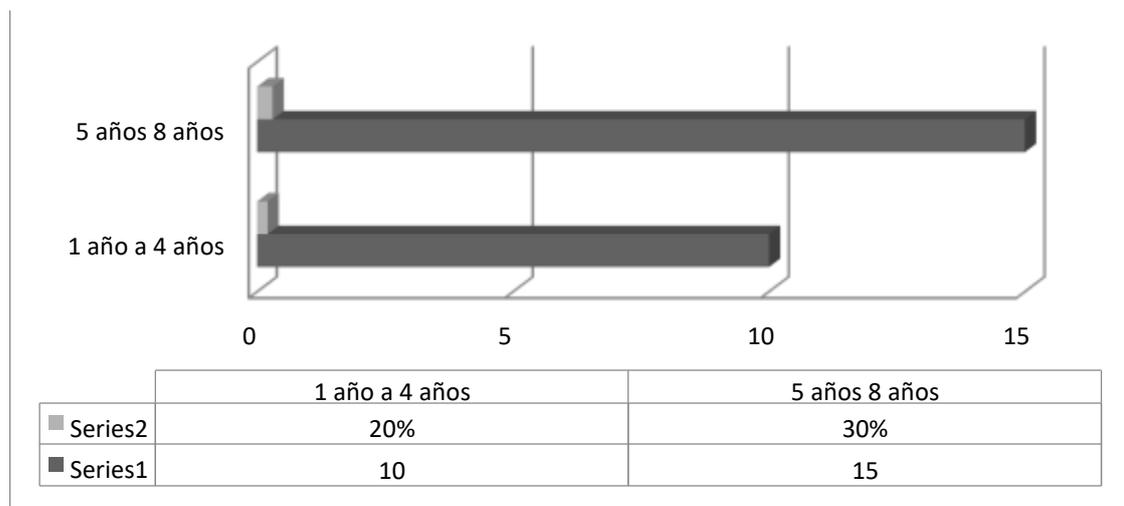
Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018.

TIEMPO DE RUBRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 año a 4 años	10	20%
5 años 8 años	15	30%
9 años 12 años	25	50%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype

Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



¿

INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 7 correspondiente al tiempo en el rubro, tenemos la mayor cantidad tienen entre 9 a 12 años en el rubro con un 50% (25); luego observamos que el 30% (15) se encuentran dentro del rango de 5 a 8 años en el rubro, y por último tenemos un 20% (10) se encuentran dentro del rango de 1 a 4 años en el rubro.

FORMALIDAD DE LAS EMPRESAS?

Tabla 8 Formalidad de las micro Mype

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

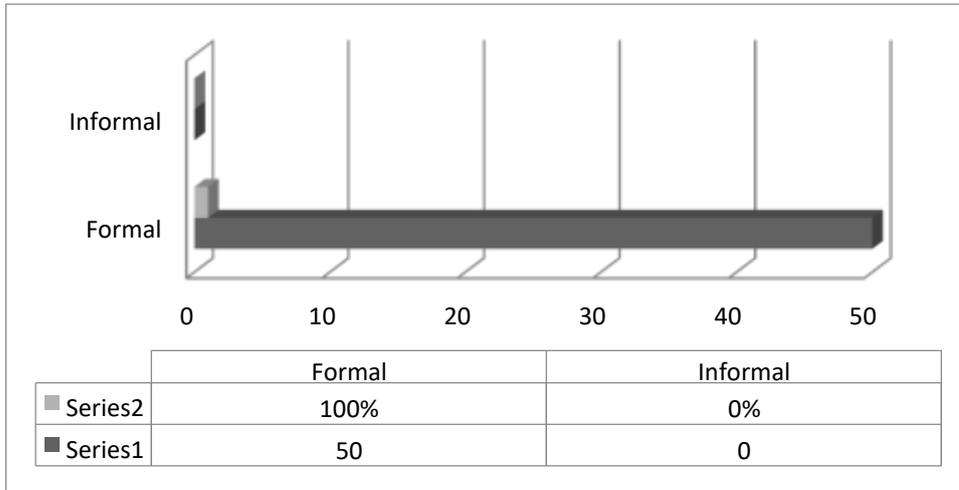
FORMALIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Formal	50	100%
Informal	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 8 Formalidad de las micro Mype

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

¿



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 08 correspondiente a la formalidad de las MYPEs, tenemos el 100% (50) de las micro y pequeñas empresas son formales.

¿NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTE?

Tabla 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype

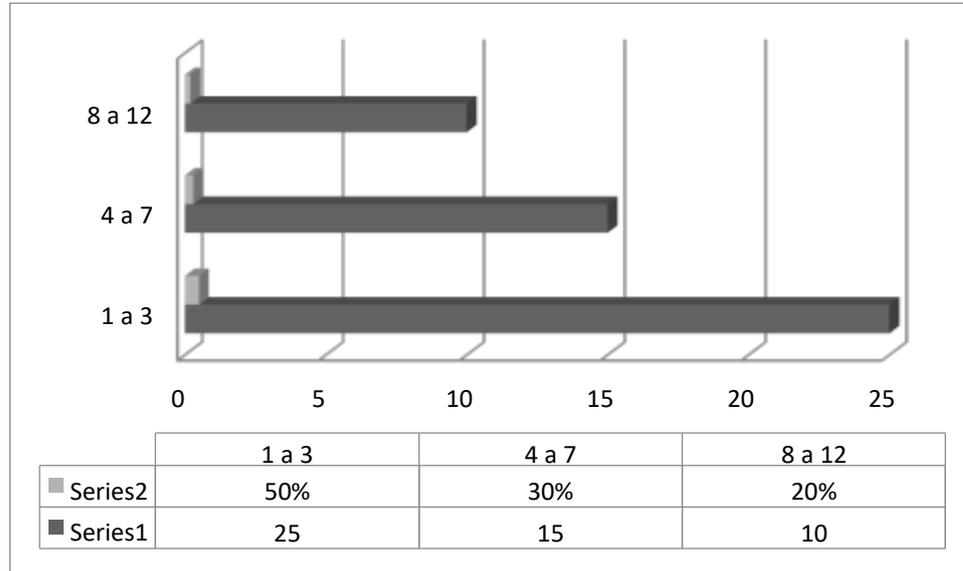
Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito calleria, 2018.

TRABAJADORES PERMANENTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	25	50%
4 a 7	15	30%
8 a 12	10	20%
Total	50%	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 09 correspondiente al número de trabajadores permanentes de las MYPEs, tenemos el 50% (25) de 1 a 3 trabajadores permanentes; luego observamos el 30% (15) de 4 a 7 trabajadores permanentes, y por último tenemos el 20% (10) de 8 a 12 trabajadores permanentes.

TRABAJADORES EVENTUALES?

Tabla 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype

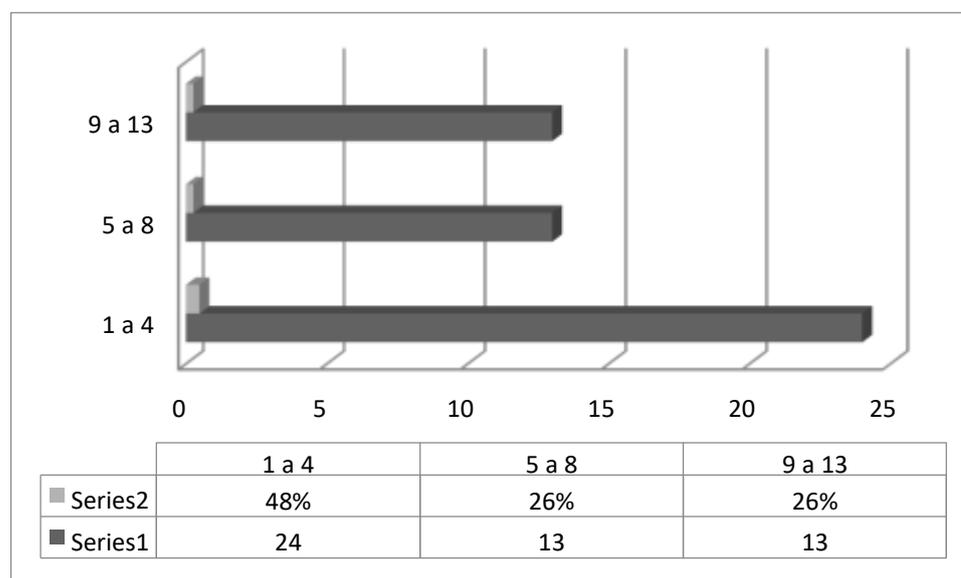
Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TRABAJADORES EVENTUALES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 4	24	48%
5 a 8	13	26%
9 a 13	13	26%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 10 correspondiente al número de trabajadores eventuales de las MYPEs, tenemos el 48% (24) de 1 a 4 trabajadores eventuales; luego observamos con 26% (13) de 9 a 13 trabajadores eventuales, y por último tenemos con 26% (13) de 5 a 8 trabajadores eventuales.

¿MOTIVO DE FORMACION DE LAS MYPES?

Tabla 11 Motivo de formación de las Mype

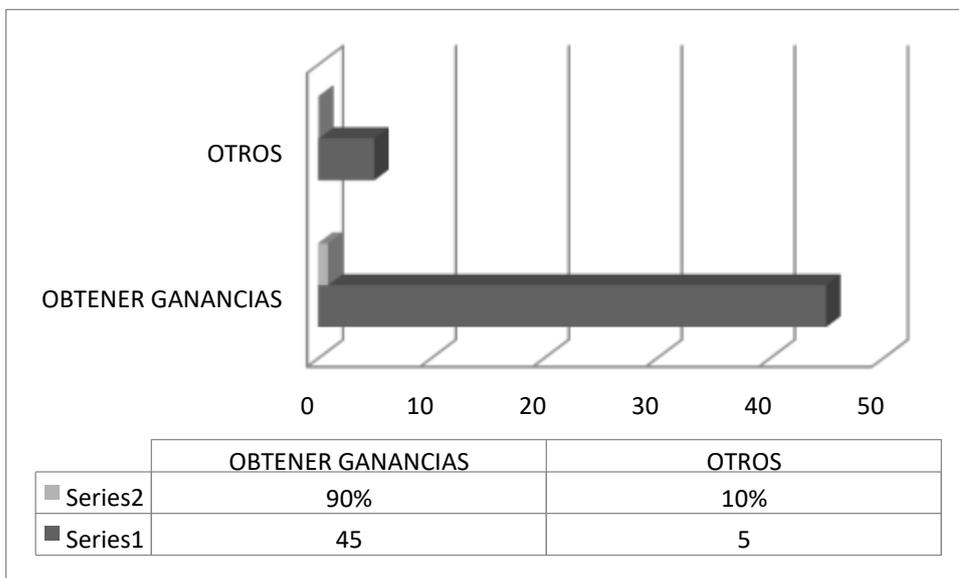
Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MOTIVO DE FORMACION	FRECUENCIA	PÓRCENTAJE
OBTENER GANANCIAS	45	90%
OTROS	5	10%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 11 Número de trabajadores eventuales de las Mype

Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el **GRAFICO N° 11** correspondiente al motivo de la formación de las MYPEs, tenemos la mayor motivo que es para obtener ganancias con un 90% (45), y por último tenemos un 10% (5) por otros motivos.

COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?

Tabla 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype

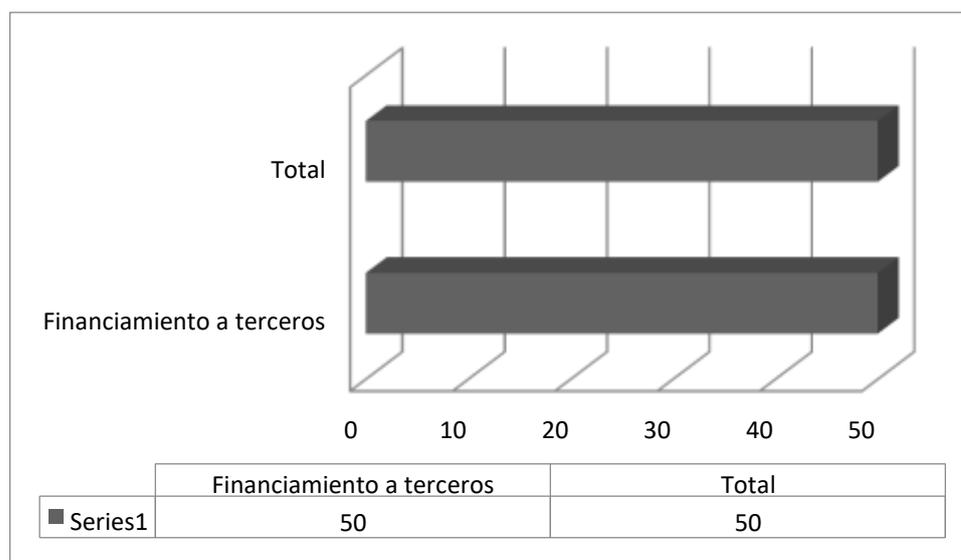
Como financia sus actividades productivas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

COMO FINANCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Financiamiento a terceros	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype

Como financia sus actividades productivas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 12 correspondiente al financiamiento de las MYPEs, tenemos el 100% (50), finanza sus actividades productivas.

¿FINANCIAMIENTO A TERCEROS?

Tabla 13 Financiamiento de terceros de las Mype

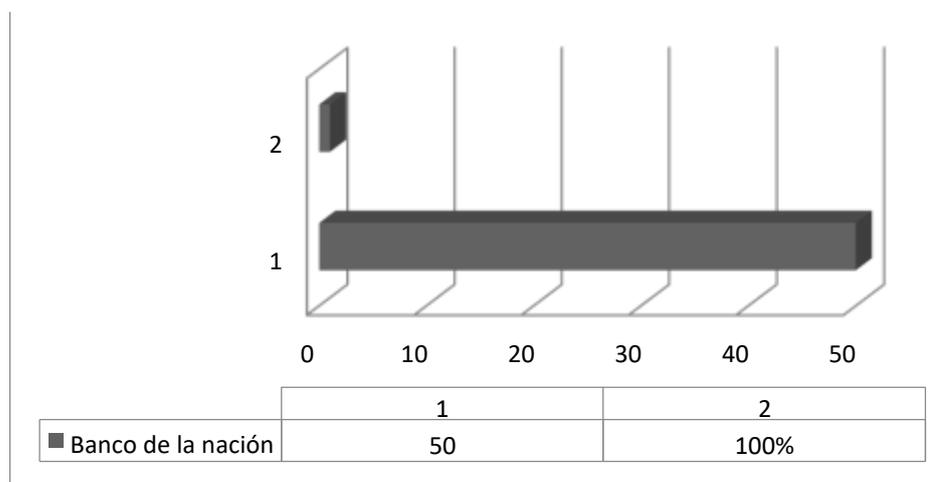
Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de la nación	50	100%
Total	100%	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 13 Financiamiento de terceros de las Mype

Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 13 100%(50) de los encuestados recurren a la entidad bancaria del banco de la nación para obtener financiamiento.

i

Tabla

14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype

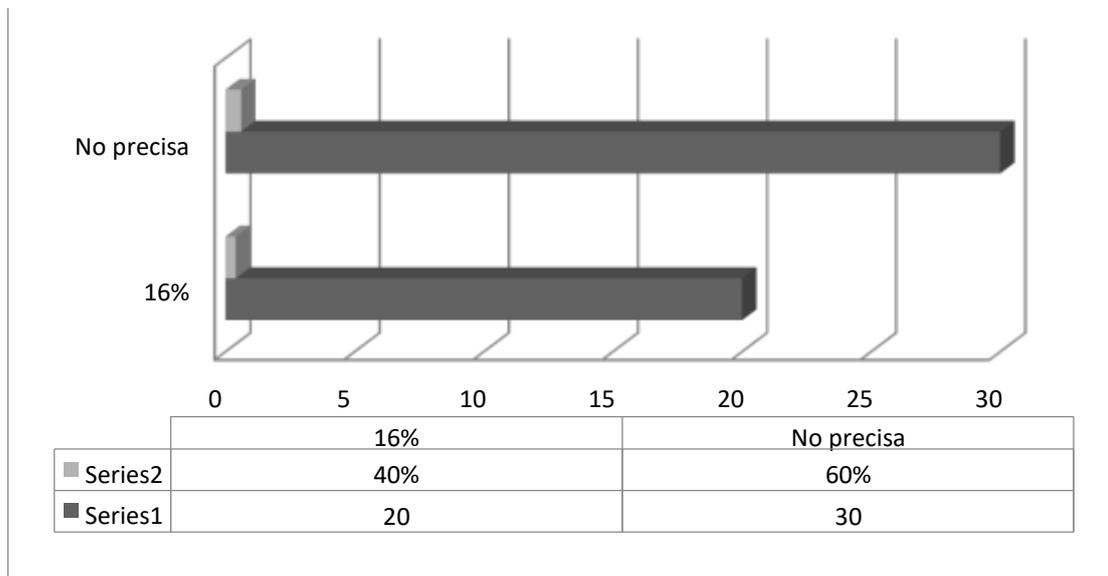
¿Qué tasa de interés mensual paga en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados distrito de calleria, 2018?

TASA DE INTERÉS DE PAGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
16%	20	40%
No precisa	30	60%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype

Qué tasa de interés mensual paga en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION: Podemos observar que en el 60%(30) no precisa y el 40%(20) realiza su pago mensual con el 16%.

Tabla

15 Entidades no bancarias en las Mype

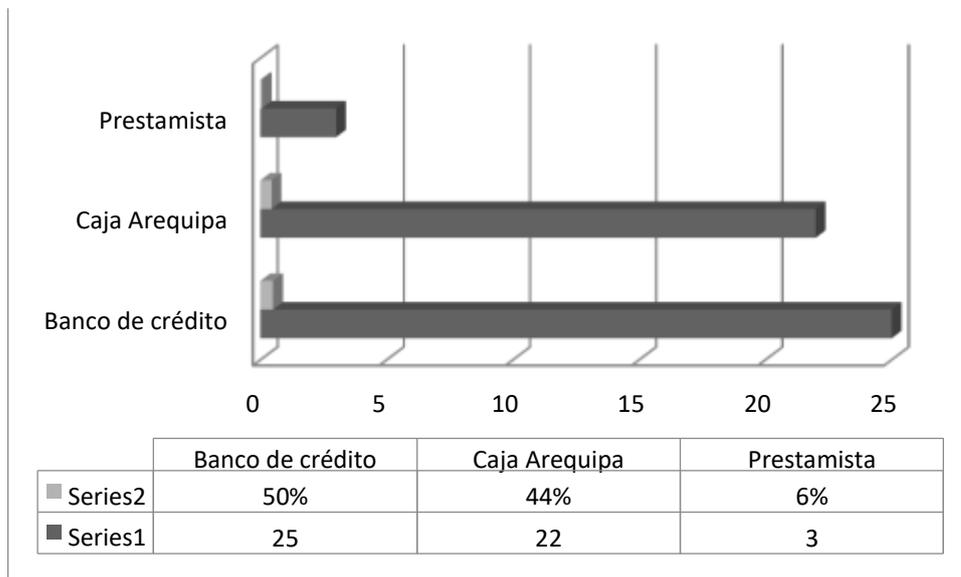
Entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

ENTIDADES NO BANCARIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de crédito	25	50%
Caja Arequipa	22	44%
Prestamista	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 15 Entidades no bancarias en las Mype

Entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como podemos observar en las entidades no bancarias los encuestados nos dieron los nombre de las entidades no bancaria con el 50%(25) banco de crédito, el que le sigue con un 44%(22) es la caja Arequipa con un total de 6%(3).

Tabla

16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las Mype

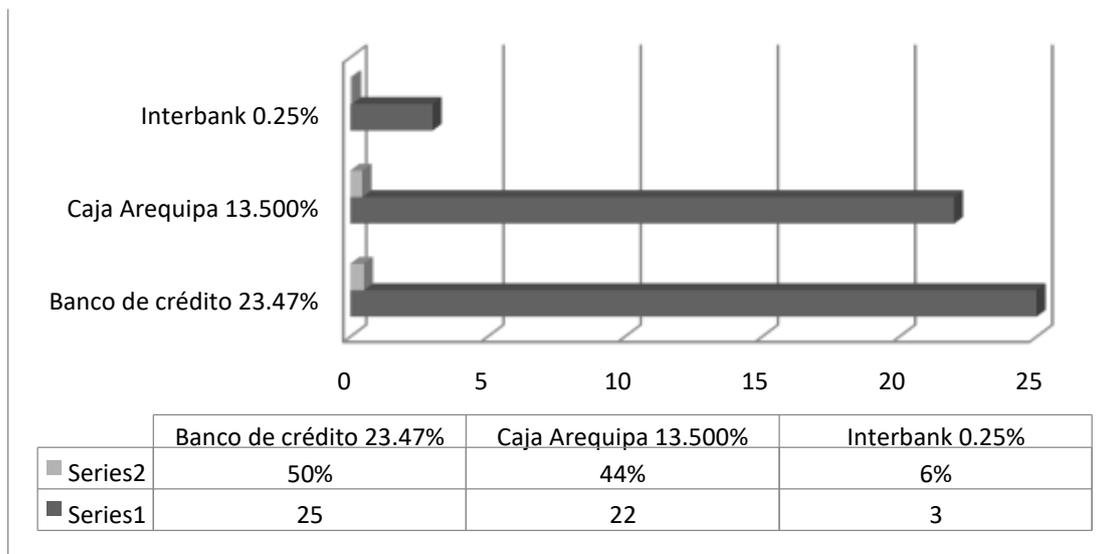
Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TASA DE INTERÉS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de crédito 23.47%	25	50%
Caja Arequipa 13.500%	22	44%
Interbank 0.25%	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las Mype

Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, Como podemos observar las tasas de interés que pagan los encuestado tenemos con el 50%(25) el banco de crédito, el siguiente con un porcentaje del 44%(22) caja Arequipa y por ultimo 6%(3) banco interbank.

17 Prestamista o usureros en la Mype

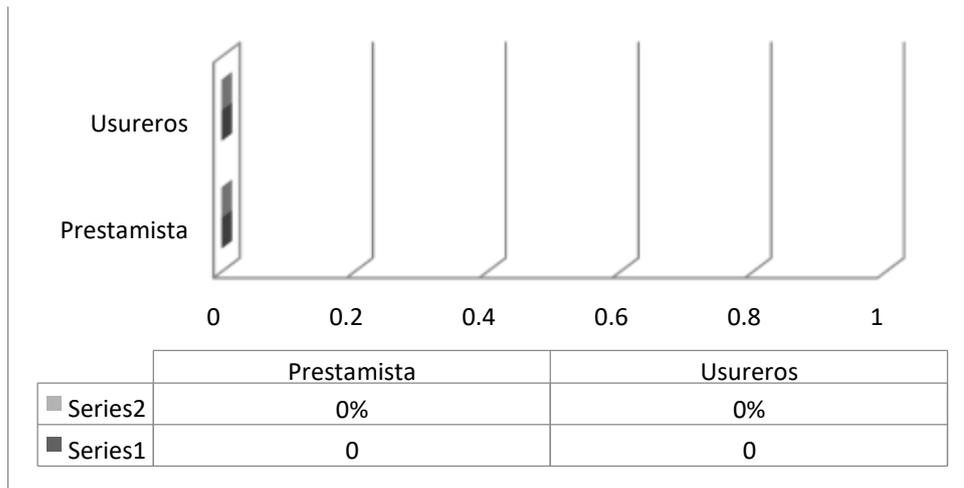
Prestamista o usureros en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzado del distrito de calleria, 2018.

PRESTAMISTA – USUREROS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prestamista	0	0%
Usureros	0	0%
Total	0%	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 17 Prestamista o usureros en la Mype

Prestamista o usureros en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzado del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como observamos en esta GRAFICO los encuestado nos redactaron que no tienen ningún vínculo de financiamiento con prestamista o usureros.

Tabla

18 Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la Mype

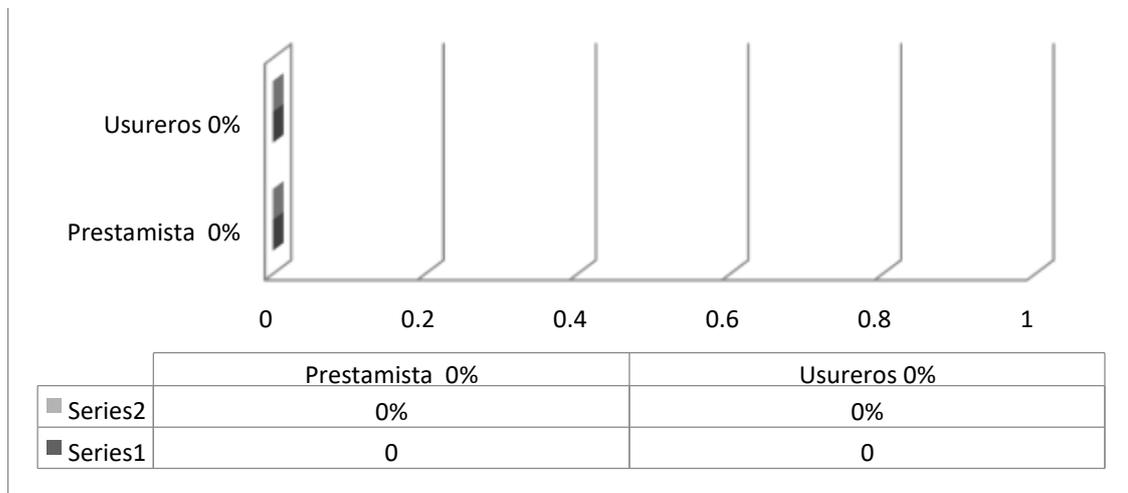
Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TASA DE INTERÉS MENSUAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prestamista 0%	0	0%
Usureros 0%	0	0%
Total	0	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 18 Que tasa de interés pagan a los prestamistas o usureros en la Mype

Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como podemos observar que este GRAFICO no podemos observar ningún porcentaje, en donde los encuestados nos redactaron que no tienen ningún vínculo con prestamista o usureros.

Tabla

19 Otros tasa de interés en las Mype

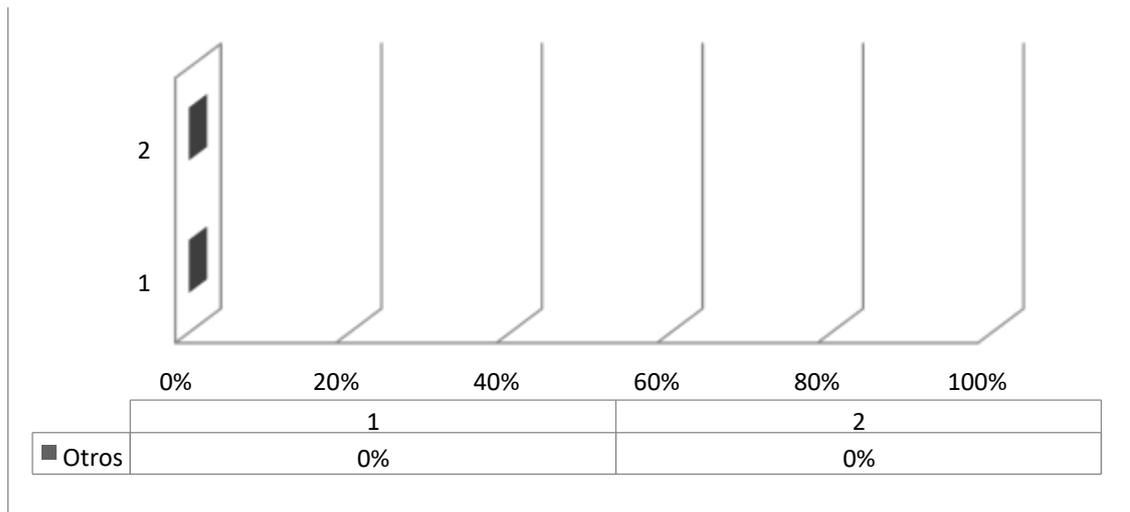
Otros tasa de interés en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

OTROS TASA DE INTERÉS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Otros	0%	0%
Total	0%	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 19 Otros tasa de interés en las Mype

Otros tasa de interés en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Acá observamos el 0%(0) que tampoco hay un porcentaje resultado de encuestados donde lo cual los empresarios no nos dieron información sobre esta pregunta.

Tabla

20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en las Mype

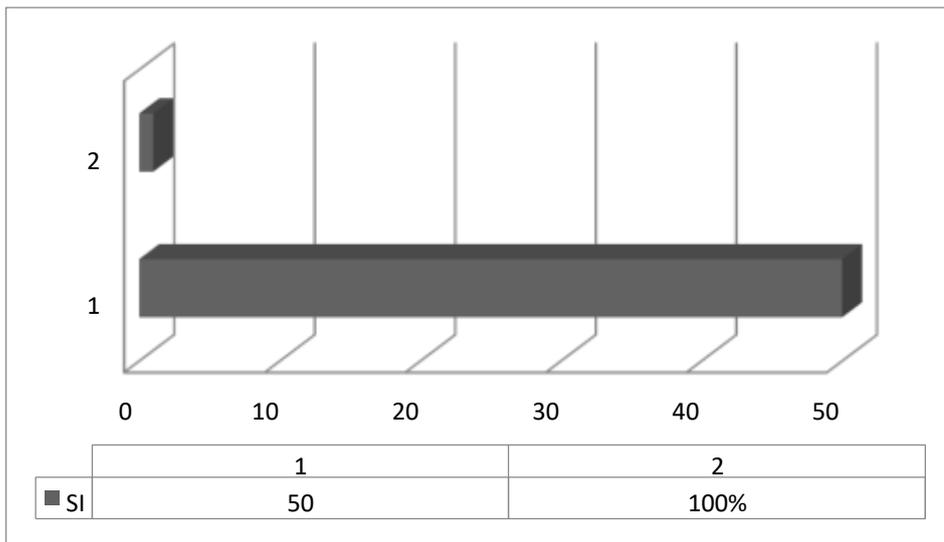
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CRÉDITOS OTORGADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la Mype

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018



INTERPRETACION, Podemos observar que el crédito otorgado fueron los montos solicitados el 100% (50) personas recibieron el monto solicitado.

Tabla

21 Monto promedio de crédito otorgado a las Mype

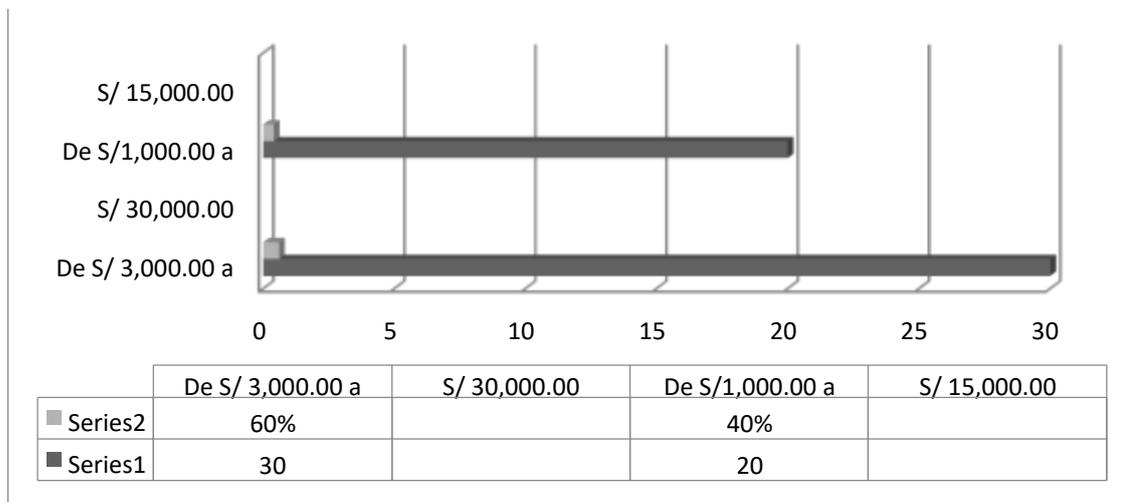
Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MONTO PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De S/ 3,000.00 a S/ 30,000.00	30	60%
De S/1,000.00 a S/ 15,000.00	20	40%
Total	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 21 Monto promedio de crédito otorgado en las Mype

Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, podemos observar que el monto promedio de crédito otorgado con la mayor cantidad 60% (30) encuestado con el monto de s/3,000.00 a s/30,000.00 y el 40% (20) entre de s/1,000.00 a s/15,000.00.

¿ENTIDADES CON MAYOR FACILIDAD?

Tabla 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype

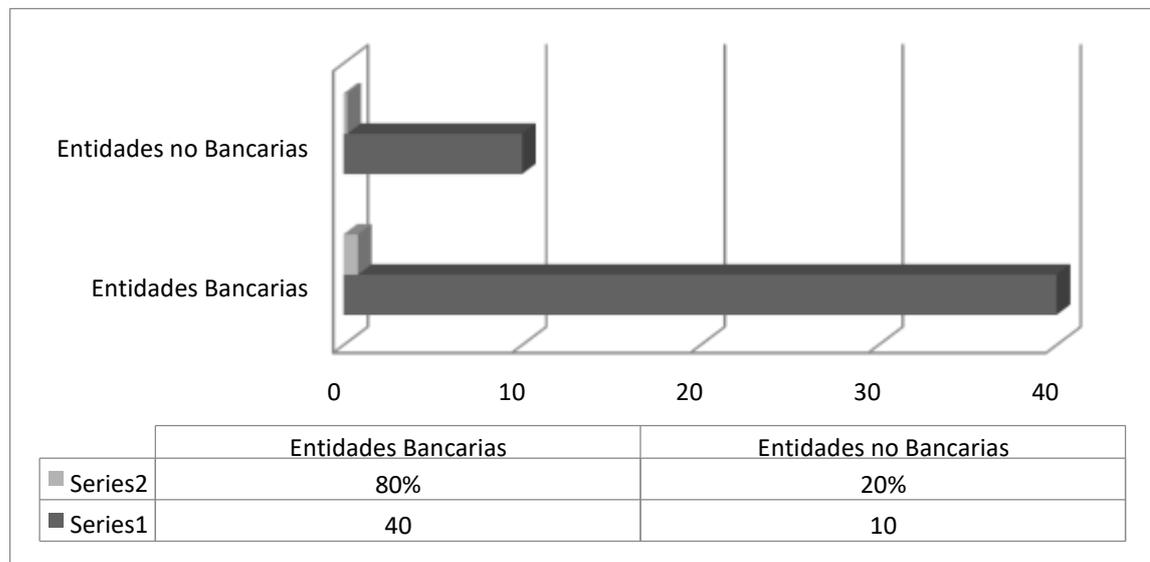
Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidades Bancarias	40	80%
Entidades no Bancarias	10	20%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype

Entidades que otorgan mayores facilidades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 22 correspondiente a las entidades con mayor beneficios para las MYPEs, tenemos la mayor cantidad a las

entidades bancarias con el 80% (40), y por último tenemos el 20% (10) de entidades no bancarias.

¿TIEMPO DE CREDITO?

Tabla 23 Tiempo de crédito en las Mype

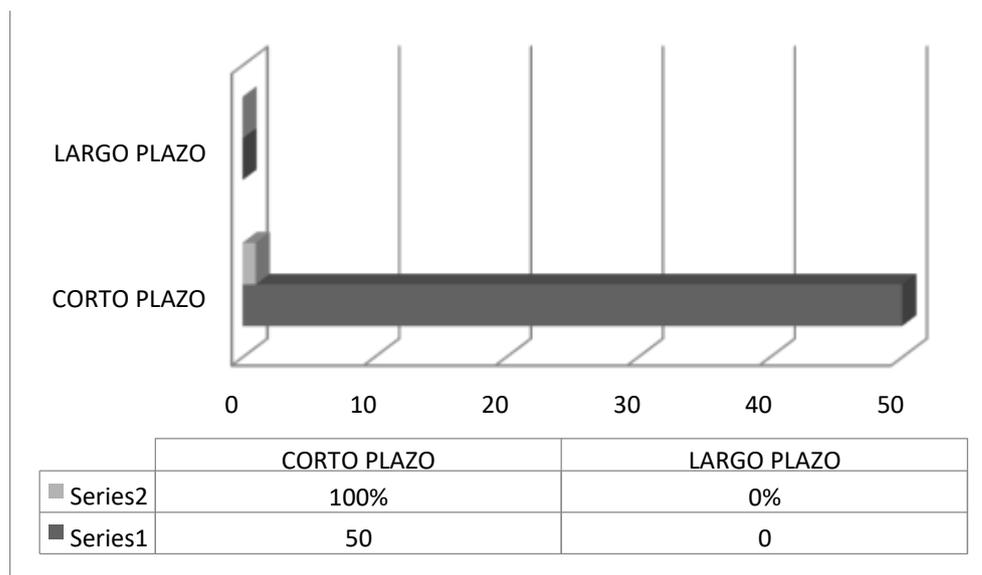
Tiempo de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TIEMPO DE CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CORTO PLAZO	50	100%
LARGO PLAZO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 23 Tiempo de crédito en las Mype

Tiempo de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION: Esta GRAFICO muestra que el 100%(50) de las personas han solicitado un préstamo a corto plazo, evitando endeudamiento a largo plazo.

¿EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?

Tabla 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype

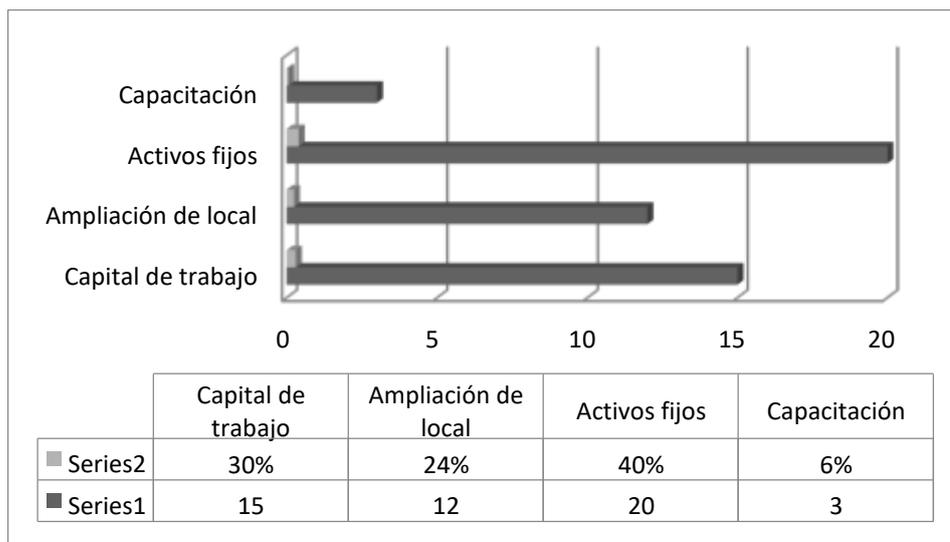
El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CRÉDITO FINANCIERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	15	30%
Ampliación de local	12	24%
Activos fijos	20	40%
Capacitación	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype

El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 24 correspondiente Al crédito financiero el 40%(20) se invirtió en activos fijos el 30%(15) se invirtió en el capital del trabajo y el 24%(12) se amplió para la amplia y mejoramiento del establecimiento, el 6%(3) se realizó por el programa de capacitación.

LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

¿RECIBIÓ UD. CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO?

Tabla 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype

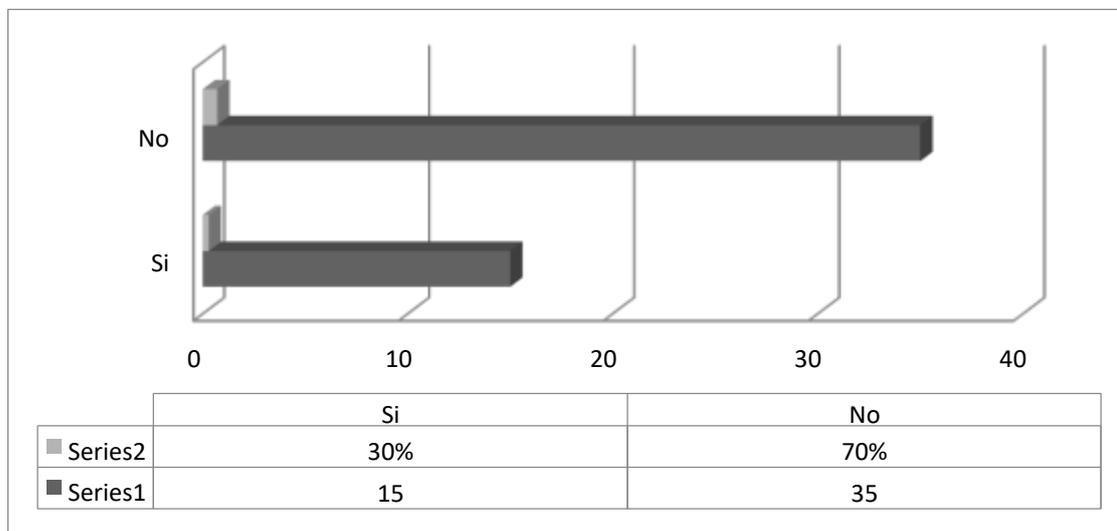
Capacitación para el otorgamiento del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	30%
No	35	70%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype

Capacitación para el otorgamiento del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En esta GRAFICO N° 25 se observa que el 70%(35) no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 30%(15) si lo realizo para obtención del crédito.

Tabla

26 Capacitación de cursos participo de las Mype

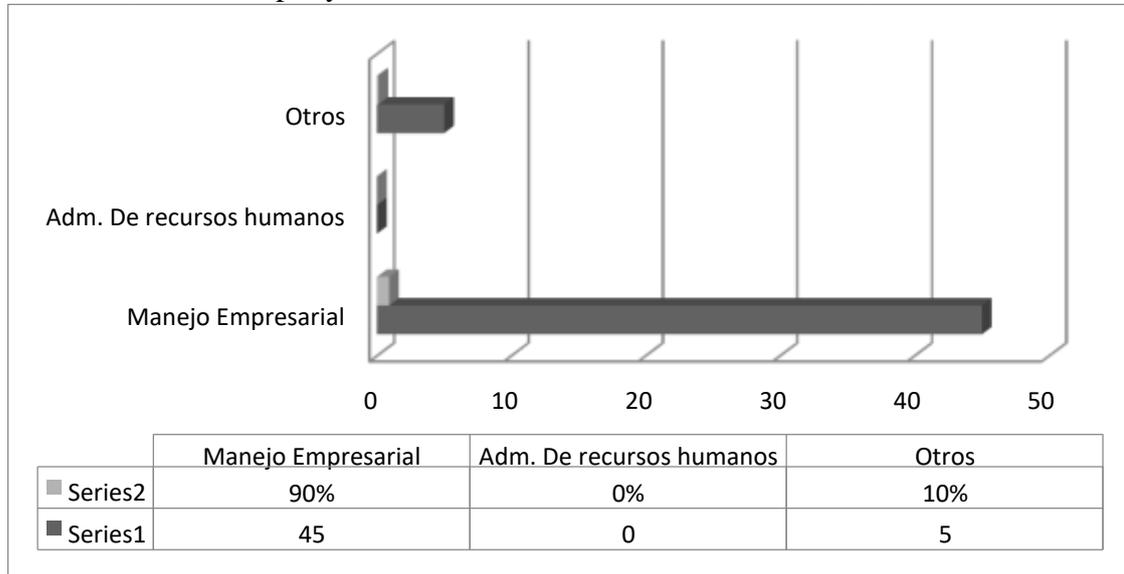
Capacitación de cursos participo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018

CURSOS PARTICIPADO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Manejo Empresarial	45	90%
Adm. De recursos humanos	0	0%
Otros	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 26 Capacitación de cursos participo de las Mype

Capacitación de cursos participo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018



INTERPRETACION, En esta GRAFICO se observa con mayor cantidad que el 90%(45) recibió la capacitación del curso de manejo empresarial y el 10%(5) otros cursos.

Tabla

27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype

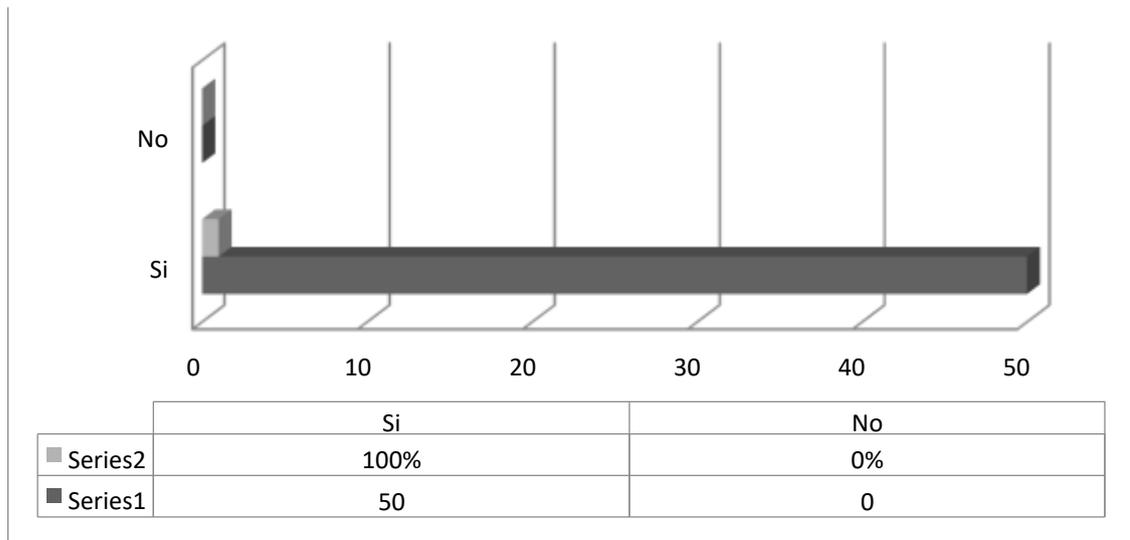
El personal percibió algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

PERSONAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	50	100%
No	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype

El personal percibió algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, En la GRAFICO N° 27 se observa que el 100% menciona haber tenido algún tipo de capacitación.

28 Cuantos cursos de capacitación ha obtenido Ud. de las Mype

Cuantos cursos de capacitación ha obtenido Ud. de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

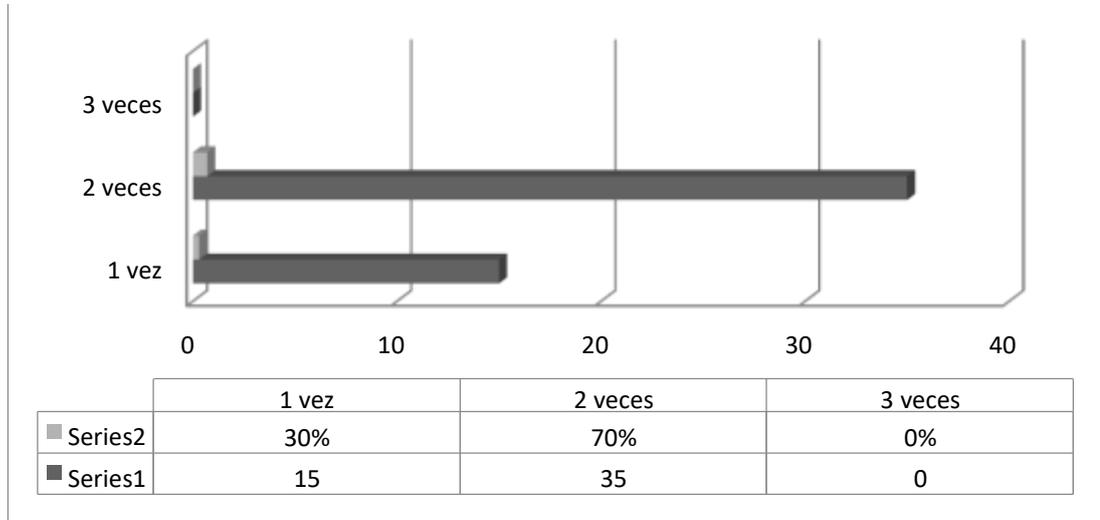
CANTIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez	15	30%
2 veces	35	70%
3 veces	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 28 Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. De las Mype

Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

Tabla



INTERPRETACION, En la GRAFICO, se observa que el 70%(35) recibió cursos de capacitación dos veces, mientras que solo el 30%(15) menciona que solo fue 1 vez.

29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype

Que cantidad de cursos llevados de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

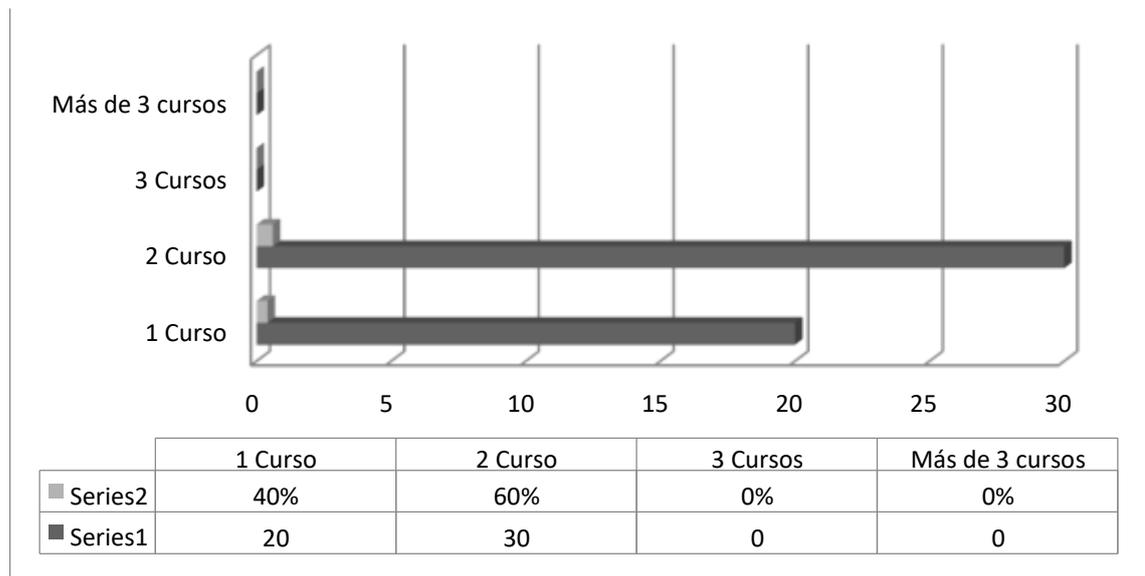
CANTIDAD DE CURSO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Curso	20	40%
2 Curso	30	60%
3 Cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype

Tabla

Que cantidad de cursos llevados de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, podemos observar que la cantidad de cursos llevados con mayor cantidad es 60% (30) si llevaron dos cursos y con el 40% (20) solo llevaron un curso.

30 Considera ust. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype

Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

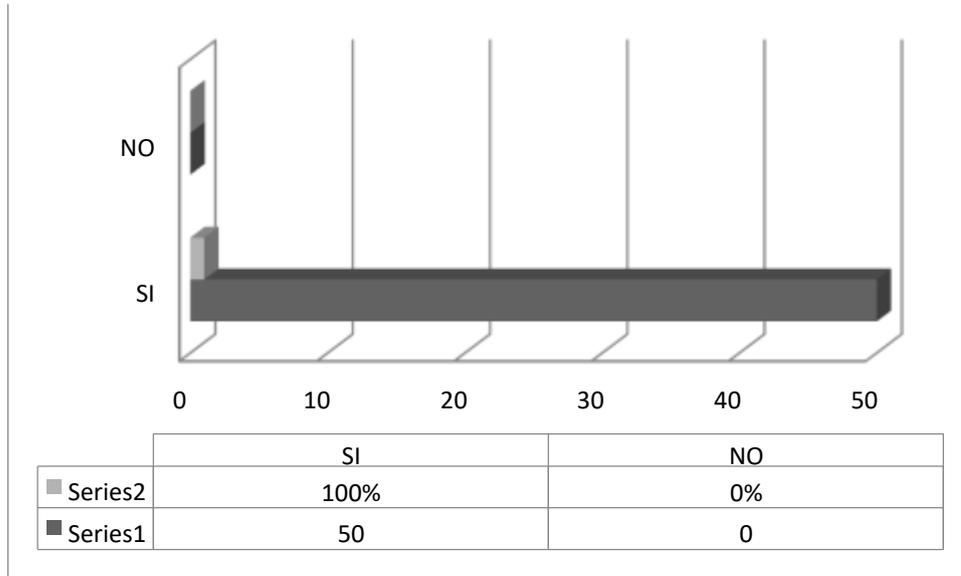
CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%
NO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Tabla

Gráfico 30 Considera usted. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype

Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos observar en esta GRAFICO que el 100% (50) afirman que la capacitación es una inversión para un empresario.

31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las Mype

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACIÓN PERSONAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%

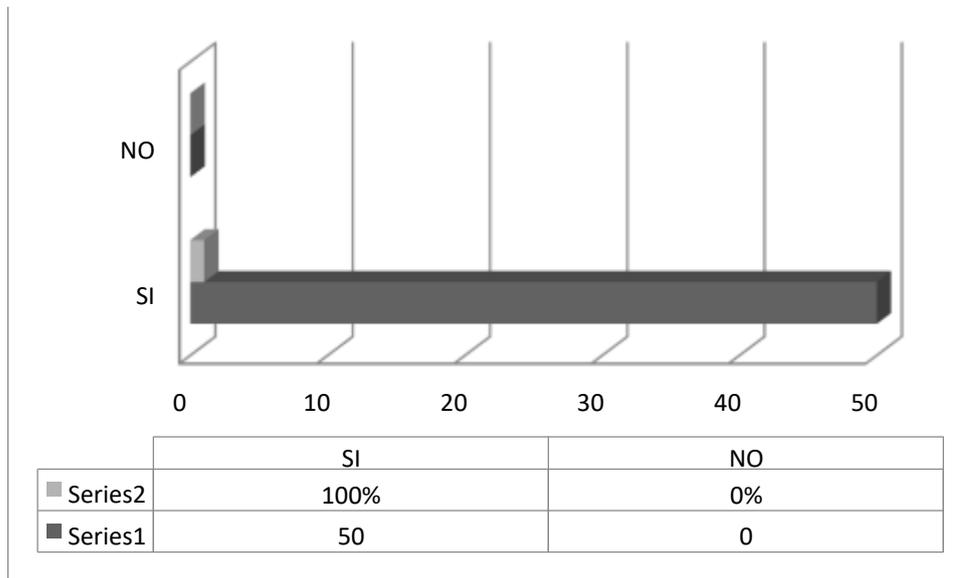
Tabla

NO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las Mype

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos ver en esta GRAFICO que el 100% (50) de empresarios considera que la capacitación es muy importante para su personal en la empresa.

32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype

En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

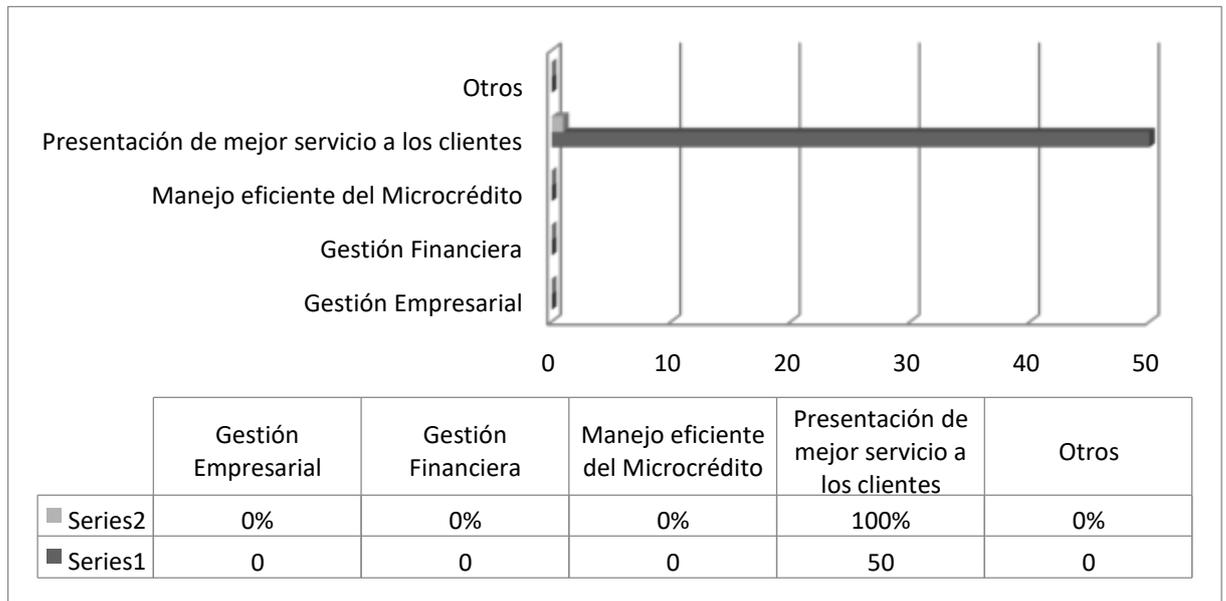
Tabla

CAPACITACIÓN- TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Gestión Empresarial	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Manejo eficiente del Microcrédito	0	0%
Presentación de mejor servicio a los clientes	50	100%
Otros	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype

En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las micros y pequeñas empresas del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos observar que el 100% (50) de los trabajadores recibieron capacitación sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.

PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

Tabla 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype

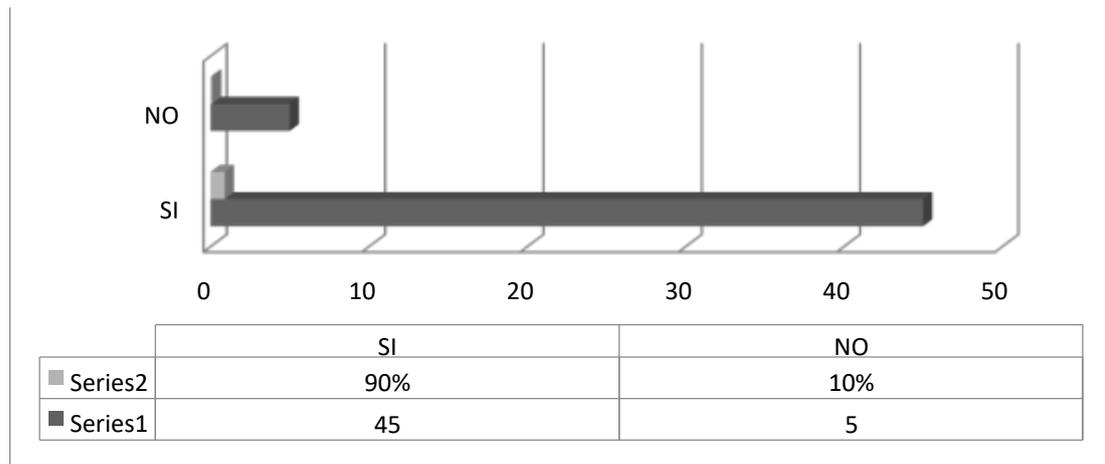
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MEJORA DE RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	90%
NO	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este GRAFICO podemos observar que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad según los encuestados nos dice que el 90% (45) nos dice que mejoro su rentabilidad, mientras el 10%(5) afirma que no mejoro su rentabilidad.

Tabla

34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype

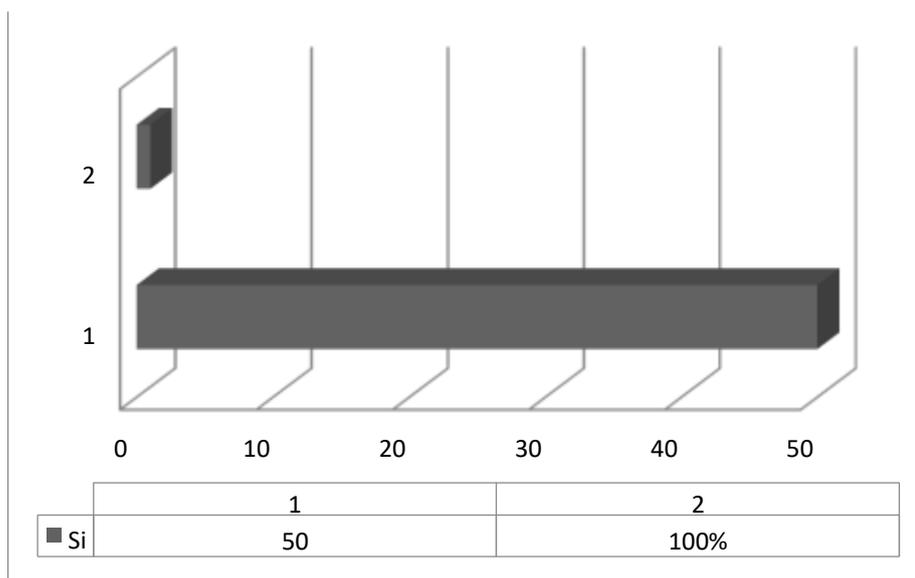
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACIÓN DE MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este grafico podemos observar que el 100%(50) de los encuestados nos dice que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresa.

Tabla

35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las Mype

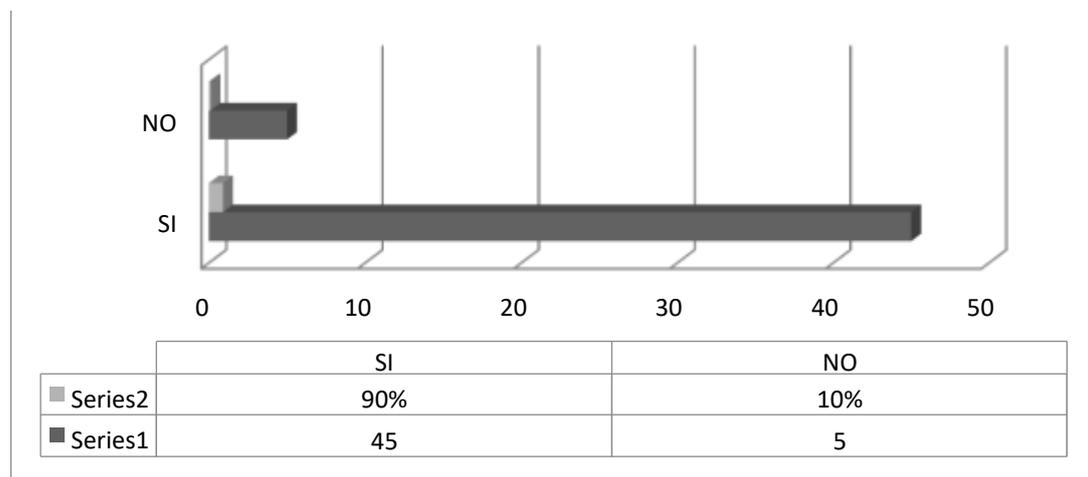
Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MEJORA DE RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	90%
NO	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las Mype

Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este cuadro podemos observar que el 90%(45) en las encuesta tomada nos dice que si mejoro en estos últimos años y el 10%(5) no mejoro su rentabilidad.

Tabla

36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las Mype

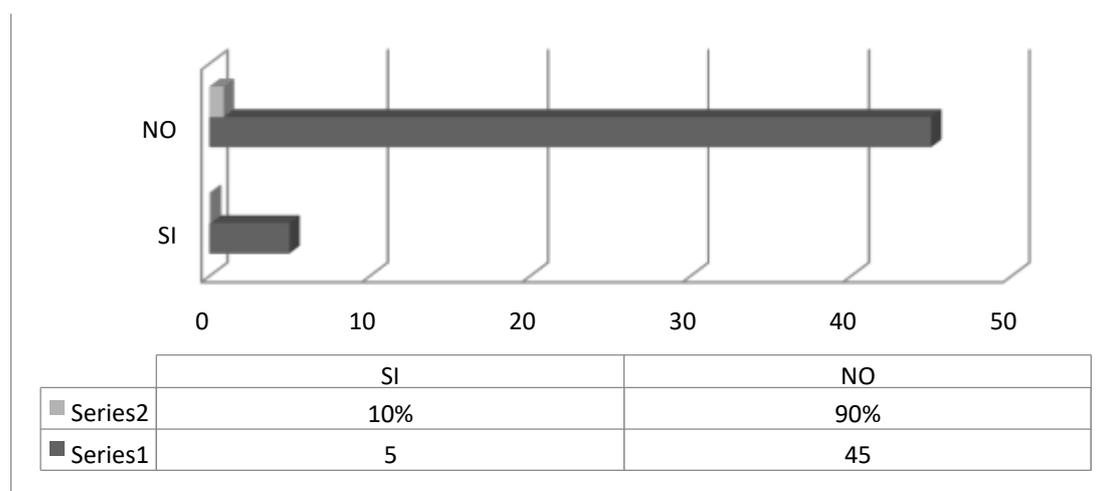
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	10%
NO	45	90%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las Mype

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, En este cuadro podemos observar los encuestados nos dice que 90%(45) que su empresa no ha disminuido en los últimos años y el 10%(5) nos informaron que su empresa ha disminuido en estos últimos años.

4.2. Análisis del resultado:

Respecto a los empresarios

- i. De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (25) de los representantes de las micro empresas tienen entre 55 a más años de edad; el 30 % (15) tienen entre 36 a 45 años y de 26 a 35 el 20% (10). (Ver tabla N° 1).
- ii. El 58% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 42%(21) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2), iii. El 56% (28) de los microempresarios encuestados tienen universidad completa; el 24% (12) primaria completa y el 20% (10) secundaria completa. (Ver tabla 03).
- iv. El 44% (22) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 30% (15) son convivientes y el 26%(13) son divorciados. (Ver tabla 04).
- v. El 46% (23) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 30% (15) son de profesión Contador y el 12% (24) son de profesión Administrador (Ver tabla 05).
- vi. El 76%(38) de los representante son comerciantes y el 24%(12) no precisan vii. El 50%(25) de los representante tienen más tiempo de rubro y el 30%(15) son 5 años a 8 años y el que tiene menos cantidad 20%(10) son de 1 a 4 años viii. EL 100%(5) de los representantes son formales.
- ix. El 50%(25) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes y el 30%(15) de

- 4 a 7 trabajadores permanentes y por último el 20%(10) de 8 a 12 trabajadores permanentes.
- x. El 48%(24) 1 a 4 son trabajadores eventuales, luego observamos con un 26%(13) 9 a 13 son trabajadores eventuales y por ultimo tenemos 26%(13) de 5 a 8 trabajadores eventuales.
 - xi. El 90%(45) de los representantes tiene el motivo que es para obtener ganancias y por ultimo tenemos un 10%(5) por otros motivos.
 - xii. El 100%(50) de los representante financio con terceros.
 - xiii. El 100%(50) recurren para tener financiamiento con el banco de la nación.
 - xiv. Como podemos observar el 60%(30) no precisan y el 40%(20) paga una tasa de interés y el 16% xv. Acá podemos observar que el 50%(25) el banco de crédito, con el 44%(22) caja Arequipa, y por último el banco interbank con un 6%(3).
 - xvi. Acá podemos observar las tasas de interés mensual paga los empresarios con el 50%(25) banco de crédito, 44%(22) caja Arequipa, y con el menos porcentaje el banco interbank 6%(3).
 - xvii. Como podemos observar en el cuadro de prestamista o usureros los encuestados nos redactaron que no tienen vínculo con ningún de los dos mencionados en lo cual tenemos un 0% de resultado.
 - xviii. Como observamos no hay una tasa de interés mensual en los resultados con ningún prestamista o usureros por lo cual tenemos una tasa de interés de 0%.

- xix. Como observamos en el resultado de otras tasa de interés, también tenemos como resultado el 0% por lo cual no nos dieron información.
- xx. Aquí podemos observar 100%(50) que el crédito otorgado fueron en los montos solicitados xxi. Como podemos observar el resultado de los montos a promedio a los empresarios tenemos con mayor cantidad el 60%(30) de S/3,000.00 a S/30,000.00 y con menos cantidad con el 40%(20) con la cantidad de S/1,000.00 a S/15,000.00.
- xxii. Aquí observamos con el mayor porcentaje de los encuestado en las entidades bancarias otorgan mayores facilidad con un 80%(40) y con menos cantidad con el 20%(10) en las entidades no bancarias.
- xxiii. Como observamos el 100%(50) han solicitado un préstamo a corto plazo.
- xxiv. El 40%(20) de los representantes invirtió en activos fijos el 30%(15) se invirtió en el capital del trabajo y el 24%(12) se usó para ampliación y mejoramiento del establecimiento, el 6%(3) se realizó por el programa de capacitación.

LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

- xxv. El 70%(35) de los representantes no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero el 30%(15) si lo realizo para obtención al crédito xxvi. El 90%(45) de los representantes no recibió

un asesoramiento de curso adecuado que le permite informarse de todos los aspectos técnicos y solo el 10%(5) se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero. xxvii. EL 100%(50) de los representantes menciona haber tenido algún tipo de capacitación xxviii. El 70%(35) de los representantes recibió capacitación alguna más de dos veces, mientras que solo el 30%(15) menciona que solo fue 1 vez.

- xxix. Como podemos observar el 60%(30) personas llevaron dos cursos y el 40%(20) con menor cantidad solo llevaron 1 curso.
- xxx. Acá nuestro encuestados nos respondieron el 100%(50) que la capacitación como empresario si es una inversión que te genera a tener más conocimiento en el rubro empresarial.
- xxxi. Acá podemos ver que el 100%(50) representantes nos respondieron que si la capacitación es muy primordial y relevantes para sus personal en la empresa.
- xxxii. Como podemos observar que el 100%(50) en el tema que recibieron en su capacitación es sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.
- xxxiii. Acá vemos con mayor cantidad el 90%(45) nos dice que el financiamiento mejoro su rentabilidad y el 10%(5) nos afirma que Su rentabilidad no mejoro.
- xxxiv. Como resultados obtuvimos que el 100%(50) que la capacitación es una base fundamental para mejorar de la rentabilidad en la empresa.

xxxv. Como observamos 90%(45) de los encuestados con mayor cantidad nos afirmó que si mejoro en estos últimos años y el 10%(5) nos afirmó que no mejoro su rentabilidad xxxvi. Como observamos los encuestados nos dijeron que el 90%(45) que su empresa en estos últimos años no ha disminuido o generado pérdidas y el 10%(5) nos afirmó que en estos últimos años su empresa ha disminuido su rentabilidad

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones:

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

- i. De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 50% (25) de los representantes de las micro empresas tienen entre 55 años a más.
- ii. El 58% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 42%(21) son del sexo femenino.
- iii. El 56% (28) el grado de los microempresarios encuestados tienen universidad completa.
- iv. El 44% (22) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- v. El 46% (23) de los de los representantes no presentan profesión alguna.
- vi. El 76%(38) de los representante son comerciantes y el 24%(12) no precisan.

PRINCIPALES CARACTERICAS DE LAS MYPES

- vii. El 50%(25) de los representante tiene como tiempo en ese rubro
9años a 12años.
- viii. EL 100%(50) de los representante son formales. ix. El 50%(25) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes.
- x. El 48%(24) 1 a 4 son trabajadores eventuales.
- xi. El 90%(45) de los representantes tiene el motivo para obtener ganancias.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- xii. El 100%(50) financia sus actividades productivas con
financiamiento a terceros. xiii. Para obtener financiamiento de terceros tenemos al banco de la nación con el 100%(50).
- xiv.El 60%(30) con mayor cantidad no precisan.
- xv. El 50%(25) tenemos como entidad no bancaria al banco de crédito. xvi. El 50%(25) paga una tasa de interés mensual en el banco de crédito con una tasa de 23.47% xvii. El 0%(0) el resultado de prestamista o usureros. xviii. El 0%(0) tasa de interés mensual no obtuvimos resultado.
- xix. El 0%(0) otros tasa de interés.
- xx. El 100%(50) sus créditos fueron otorgados con sus montos solicitados.
- xxi. El 60%(30) Sus monto a promedio de crédito es de S/3,000.00 a S/30,000.00 con mayor cantidad.

- xxii. El 80%(40) de entidades bancarias otorgan con mayor facilidad la obtención del crédito.
- xxiii. El 100%(50) de los representantes han solicitado un préstamo a corto plazo de tiempo de crédito.
- xxiv. El 40%(20) de los representante su crédito financiero que obtuvo invirtió en activos fijos.

DE LA CAPACITACION ALAS MYPES:

- xxv. El 70%(35) de los representantes no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- xxvi. El 90%(45) de los representantes recibió capacitación del curso de manejo empresarial.
- xxvii. El 100%(50) de los representantes afirmaron que si obtuvieron capacitación en manejo empresarial.
- xxviii. El 35%(70) de los representantes recibió capacitación alguna más de dos veces.
- xxix. El 60%(30) de los representantes si llevaron dos cursos.
- xxx. EL 100%(50) consideran que la capacitación si es una inversión para un empresario.
- xxxi. El 100%(50) consideran que la capacitación hacia su personal es muy importante para la empresa.
- xxxii. El 100%(50) afirmaron que sus trabajadores se capacitaron es sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.
- xxxiii. El 90%(45) afirmaron que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad. xxxiv. El 100%(50) que la capacitación si mejora la rentabilidad de una empresa.

xxxv. El 90(45) nos redactaron que en estos ultimo años su rentabilidad si mejoro en su empresa. xxxvi. El 90%(45) nos redactaron que en este último año no ha

disminuido su rentabilidad.

5.2. Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa del calzado que hay oportunidad para todos en especial gente joven.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las MYPEs del rubro del calzado, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro del calzado.
- Que el trabajo en el rubro del calzado sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro del calzado.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar por que las tendencias a la moda del calzado son cada día más atractivos.
- Que se continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para nuestro país.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerenciapara-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mypeperuana/>
- Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-lamype>
- Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneursand-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad

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

Barnard y Chester (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*.

Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-losexpertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

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

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

Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de*

Monterrey, afiliadas a la CAITRA. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito*

de Yarinacocha, 2016. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGrawHill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/dekuschel_e/pdfAmont/dekuschel_e.pdf
- López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang-es/index.htm>

- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-losbeneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Sabino C. (1994), *El proceso de investigación*. Recuperado de <http://www.iutep.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de

<http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>

Torres, *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*.

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*.

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

1. Cronograma de actividades

Nº	Actividades	Cronograma-2018											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
01	Elaboración del proyecto de investigación									X			
02	Dictaminación del proyecto de investigación									X	X		
03	Corrección del proyecto de investigación										X	X	
04	Aprobación del proyecto de investigación											X	
05	Recolección de datos											X	

06	Análisis y sistematización de datos													X	
07	Elaboración del primer borrador del informe final													X	
08	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor													X	
09	Dictaminación del informe final													X	
10	Corrección del informe final													X	
11	Presentación del informe final al asesor													X	
12	Aprobación del informe final													X	X

2. Presupuesto

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Calleria – Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/..
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	02 Und.	1.50	3.00
▪ Fólder y fastener	04 Und.	0.50	2.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar	22.00	22.00

▪ Cuadernillo	01 Und.	4.50	4.50
Total bienes de consumo			31.50
Servicios: ▪			
Pasajes			435.00
▪ Impresiones	700 Und.	0.50	350.00
▪ Copias	350 Und.	0.10	35.00
▪ Anillado	03 Und.	5.00	15.00
▪ Internet	45 horas	1.00	45.00
▪ Laptop	01 Und.	2,500.00	2,500.00
Total Servicios			3,380.00
Total General		S/.	3,411.50

3. Financiamiento

Para desarrollar y elaborar el trabajo denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018”, así como el gasto que se incurrirá, será autofinanciado.

4. Cuestionario



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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018”

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

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

3.3. Que tasa de interés mensual paga.....

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

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

3.6. Prestamistas o usureros.....

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

3.8. Otros tasas de interés (especificar).....

3.9. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención

del crédito: Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....)

Los prestamistas usureros (.....)

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

3.11. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.12. Tiempo del crédito solicitado:

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

3.13. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo

(%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos

(%).....Programa de capacitación (%).....Otros-

Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha 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 (...)

5. Artículo Científico

Título de Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018”

PRESENTACION NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS AUTORES

Autor:

Cornejo Amasifuen Gian Frank N°

ORCID ID 0000-0003-0305-1535

ASESOR:

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

N° ORCID ID 0000-0003-2260-4908

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo principal al estudio de la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018” del curso de Taller de Investigación III, que responde a las exigencias de un mundo globalizado y competitivo del siglo XXI. En la región Ucayali, “en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Manantay, Yarinacocha y Calleria, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional.” “El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Callería, en el rubro compra y venta

de calzados, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.” De acuerdo a la revisión de la literatura realizada donde se obtienen una información valiosa en los antecedentes y bases teóricas que tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Palabra Clave: Mypes, Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

ABSTRAC

The main objective of this paper is to study the "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, the purchase and sale of footwear sector Callería district, 2018" of the course of Research Workshop III, which responds to the demands of a globalized and competitive world of the 21st century. In the Ucayali region, in the province of Coronel Portillo and in the district of Manantay, Yarinacocha and Calleria, there is business potential of the Mypes that the world demands, that is, there are almost all the areas of global demand, so it is necessary Start to get to know in greater depth this sector that has a great future at national and regional level. The research work will be carried out in the district of Callería, in the line of purchase and sale of footwear, and a questionnaire of questions will be applied to a representative sample of managers and / or administrators of said items to gather pertinent information referred to the 2018. According to the review of the literature made where valuable information is obtained in the background and theoretical bases that have a significant relationship with the empirical results obtained from the sample through the measurement instruments.

Keyword: Mypes, Financing, Training, Profitability.

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

López, *et al.* (2014), en *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*, manifiestan que las micro y pequeñas empresas en América Latina son el motor de crecimiento de muchos países por que representa al menos el 97% de las unidades económicas, Panamá y Perú son los países con menor y mayor proporción de Mipymes, respectivamente.

Luna (2012), en *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*, precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que

cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en el distrito de Calleria, Yarinacocha y Manantay, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda el mundo, es decir, hay casi todos los rubros de la demanda mundial, entonces, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra preocupación en la investigación es determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio del distrito de Calleria, porque creemos que, sí las Mypes en general y del sector comercio en particular, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

El enunciado del problema tenemos la siguiente pregunta que se va responder en el proceso de la investigación ¿Cuáles son las principales características de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018?

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Calleria, en el rubro compra y venta de calzados, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2018.

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

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

MATERIALES Y MÉTODOS

Nivel de investigación de la tesis

El nivel de investigación será descriptivo, debido a que solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

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

Diseño de investigación

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

UNIVERSO Y MUESTRA

- **Población**

La población estará conformada por 50 micro y pequeños empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018.

- **Muestra**

De la población en estudio se tomará como muestra a 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Calleria, 2018 el cual representa el 100% del universo.

- **Técnica de Instrumento**

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

- **Instrumento**

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

- **Principios Éticos**

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

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

El principio de la dignidad. Este principio nos dice que el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

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

El principio de justicia. Este principio nos dice que” “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

RESULTADO DE INVESTIGACION

Resultado

¿EDAD DE LOS 50 REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS?

Tabla 1 La edad de los representantes de las Mypes

La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

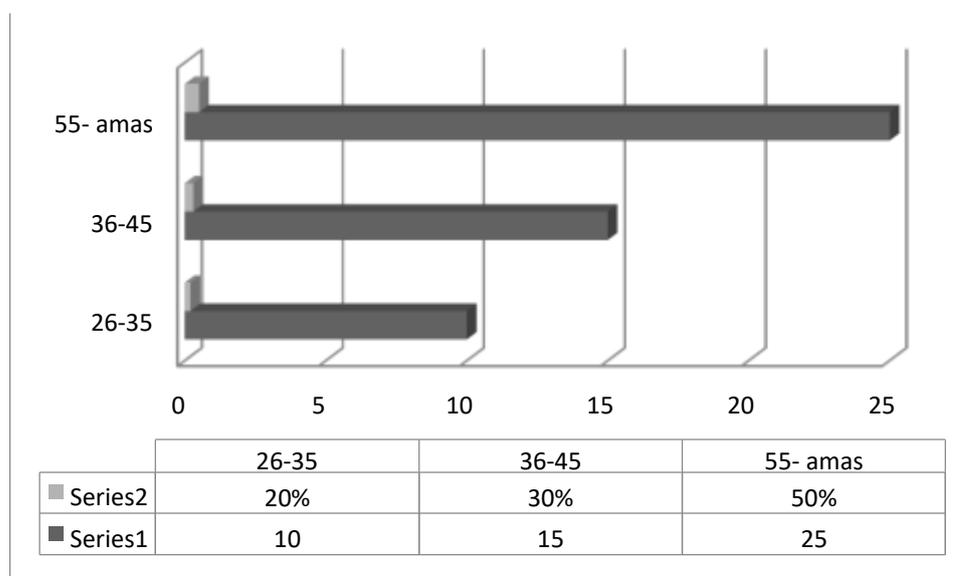
EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
26-35	10	20%
36-45	15	30%
55- amas	25	50%

TOTAL	50	100%
-------	----	------

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 1 La edad de los representantes de las Mype

La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 01 correspondiente a la edad promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores dentro del rango de edad de 55 a más años con un 50% (25); de 36 a 45 años el 30% (15); y por último tenemos el 20% (10) de trabajadores que se encuentran dentro del rango de edad de 26-35 a más. **¿CANTIDAD DE TRABAJADORES DEL SEXO MASCULINO FEMENINO?**

Tabla 2 El sexo de los representantes de las Mype

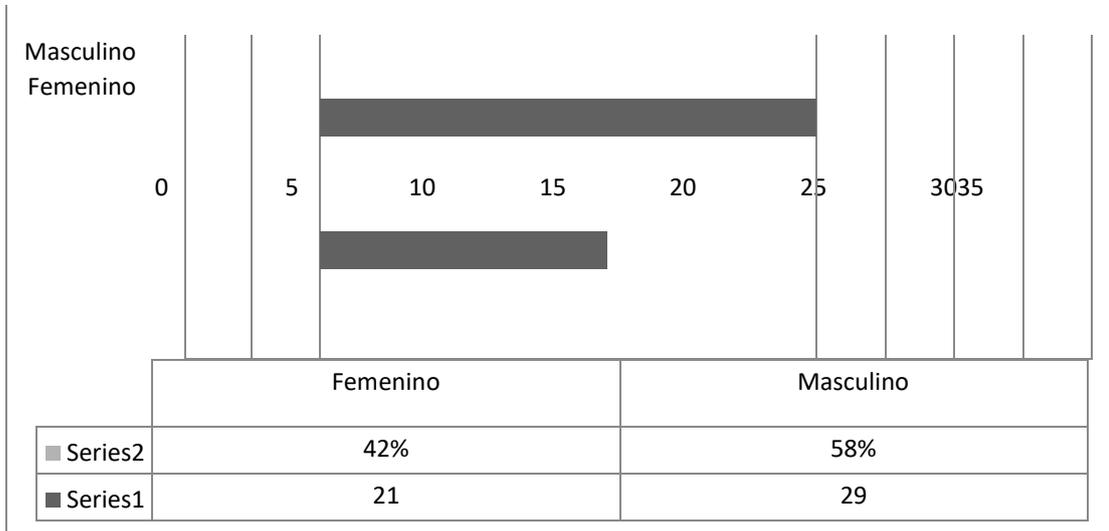
El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	21	42%
Masculino	29	58%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 2 El sexo de los representantes de las Mype

El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 02 correspondiente al sexo promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad de trabajadores que son del sexo masculino con un 58% (29), y por último tenemos un 42% (21) de trabajadores que son del sexo femenino.

Tabla 3 Grado académico de instrucción de los representantes de las Mype

Grado académico de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

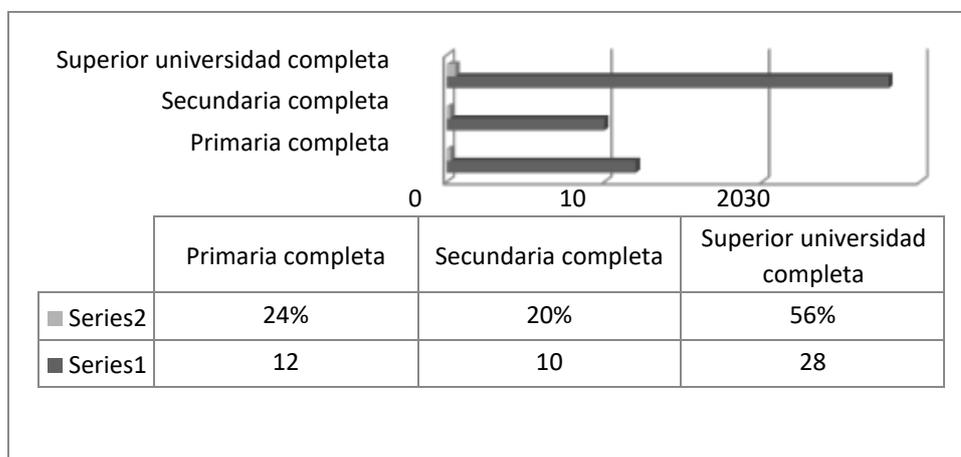
GRADO DE INSTRUCCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria completa	12	24%

Secundaria completa	10	20%
Superior universidad completa	28	56%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 3 Grado de instrucción de los representantes de las Mype

Grado de instrucción de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 03 correspondiente al Grado de Instrucción promedio de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad cuentan con estudios de primaria completa 24% (12), con secundaria completa 20% (10), con superior no universitaria completa 56% (28).

¿RESULTADO DE ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTE?

Tabla 4 Estado civil de los representantes de las Mype

Estado civil de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

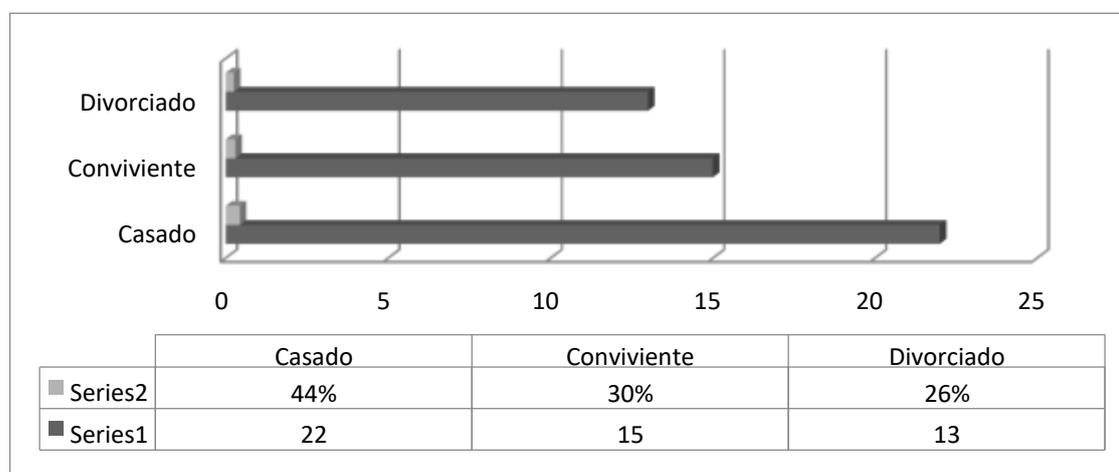
ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
--------------	------------	------------

Casado	22	44%
Conviviente	15	30%
Divorciado	13	26%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 4 Estado civil de los representantes de las Mype

Estado civil de los representantes de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 04 correspondiente al estado civil de los representantes de la empresa, tenemos la mayor cantidad son casados 44% (22); EL 30% (15) es conviviente y el 26% (13) son divorciados.

¿

PROFESION DE LOS 50 REPRESENTANTE DE LA EMPRESA?

Tabla 5 Profesión de los representantes de las Mype

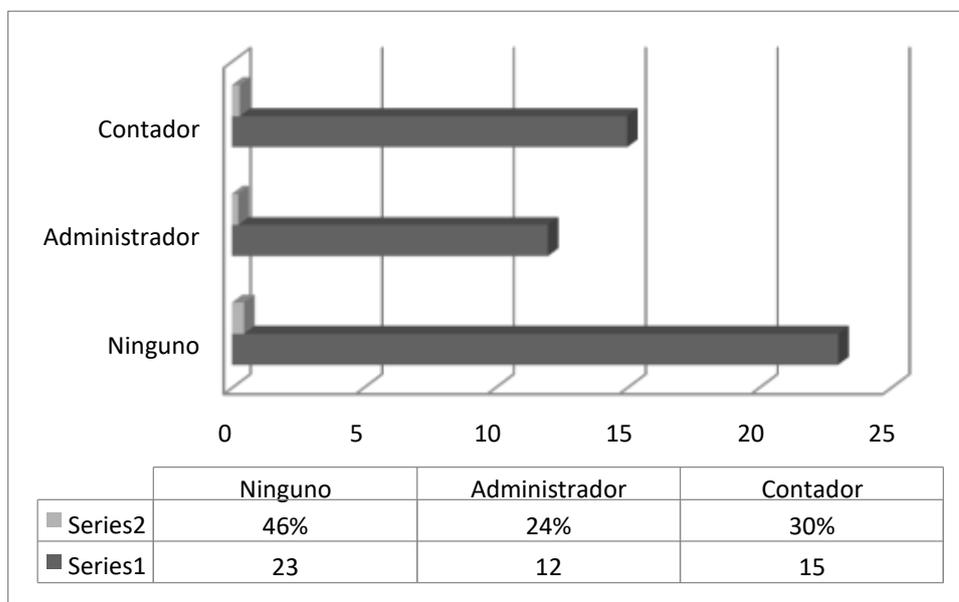
Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

PROFESION DE LOS REPRESENTANTES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	23	46%
Administrador	12	24%
Contador	15	30%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 5 Profesión de los representantes de las Mype

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 05 correspondiente a la profesión de los representantes de la empresas la mayor cantidad no tienen

¿ profesión con un 46% (13); luego observamos también que 30% (15) son contadores y el 24% (12) son Administradores de profesión.

OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES?

Tabla 6 Ocupación de los representantes de las Mypes

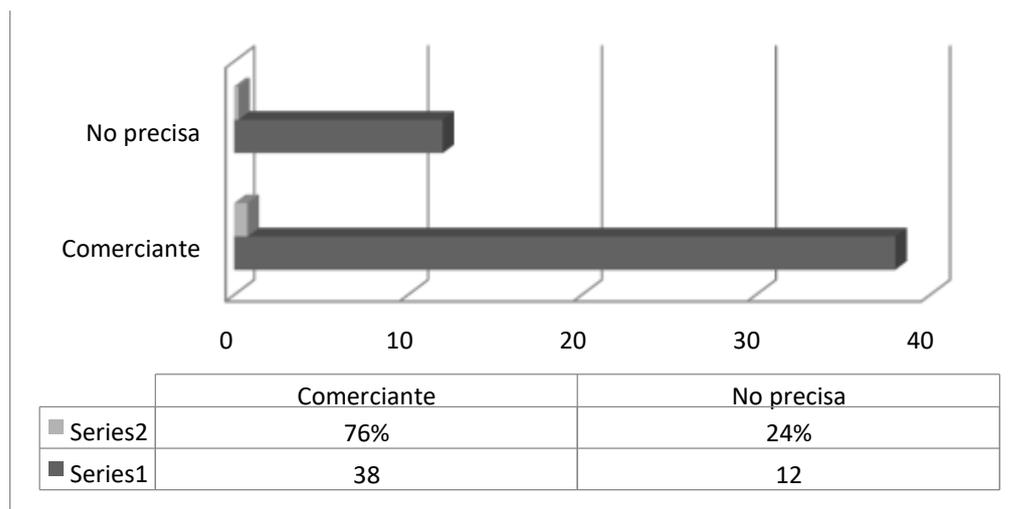
Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018.

OCUPACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comerciante	38	76%
No precisa	12	24%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 6 Ocupación de los representantes de las Mypes

Ocupación en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 6 correspondiente a la ocupación en el rubro, tenemos la mayor cantidad de comerciantes con un 76%(38); en el rubro luego observamos los que no precisa con un 24% (12)

¿

TIEMPO DE RUBRO DE LOS REPRESENTANTES?

Tabla 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype

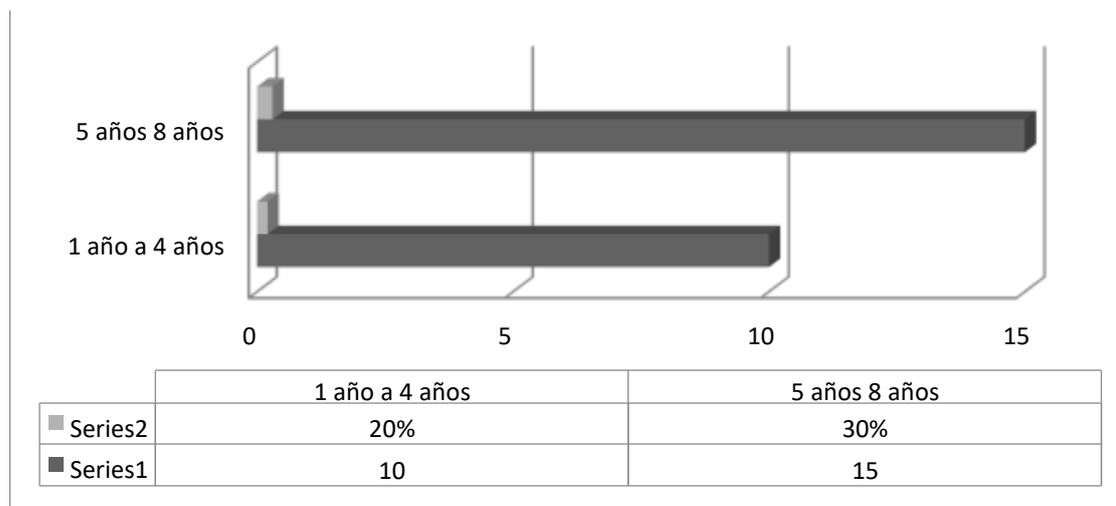
Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018.

TIEMPO DE RUBRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 año a 4 años	10	20%
5 años 8 años	15	30%
9 años 12 años	25	50%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 7 Tiempo en el rubro de los representantes de las Mype

Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



¿

INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 7 correspondiente al tiempo en el rubro, tenemos la mayor cantidad tienen entre 9 a 12 años en el rubro con un 50% (25); luego observamos que el 30% (15) se encuentran dentro del rango de 5 a 8 años en el rubro, y por último tenemos un 20% (10) se encuentran dentro del rango de 1 a 4 años en el rubro.

FORMALIDAD DE LAS EMPRESAS?

Tabla 8 Formalidad de las micro Mype

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

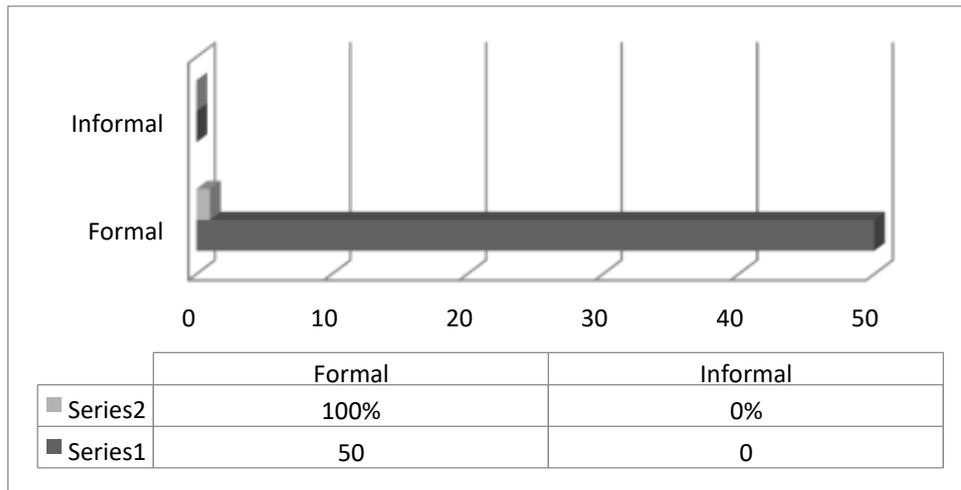
FORMALIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Formal	50	100%
Informal	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 8 Formalidad de las micro Mype

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

¿



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 08 correspondiente a la formalidad de las MYPEs, tenemos el 100% (50) de las micro y pequeñas empresas son formales.

¿NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTE?

Tabla 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype

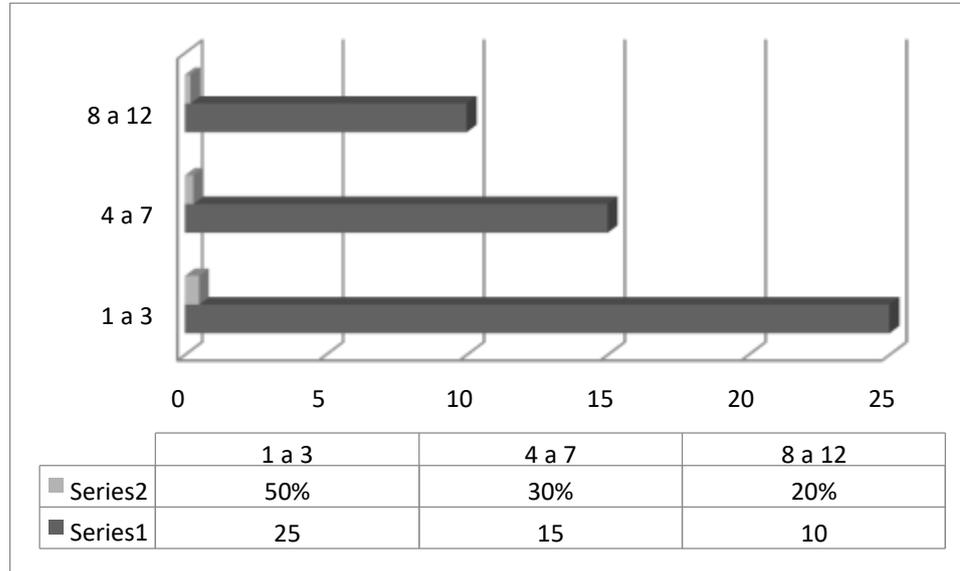
Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito calleria, 2018.

TRABAJADORES PERMANENTE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	25	50%
4 a 7	15	30%
8 a 12	10	20%
Total	50%	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 9 Número de trabajadores permanentes de las Mype

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 09 correspondiente al número de trabajadores permanentes de las MYPEs, tenemos el 50% (25) de 1 a 3 trabajadores permanentes; luego observamos el 30% (15) de 4 a 7 trabajadores permanentes, y por último tenemos el 20% (10) de 8 a 12 trabajadores permanentes.

TRABAJADORES EVENTUALES?

Tabla 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype

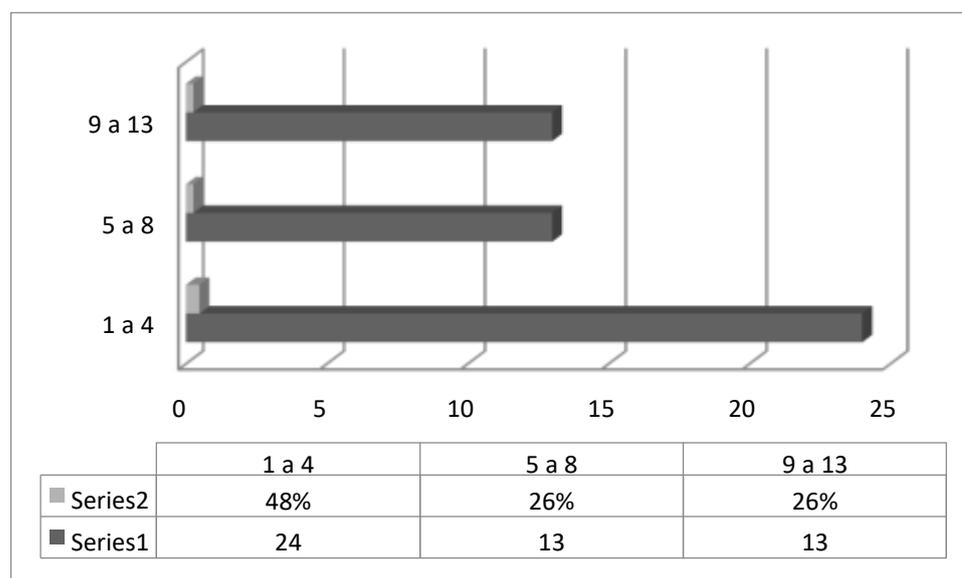
Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TRABAJADORES EVENTUALES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 4	24	48%
5 a 8	13	26%
9 a 13	13	26%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 10 Número de trabajadores eventuales de las Mype

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 10 correspondiente al número de trabajadores eventuales de las MYPES, tenemos el 48% (24) de 1 a 4 trabajadores eventuales; luego observamos con 26% (13) de 9 a 13 trabajadores eventuales, y por último tenemos con 26% (13) de 5 a 8 trabajadores eventuales.

¿MOTIVO DE FORMACION DE LAS MYPES?

Tabla 11 Motivo de formación de las Mype

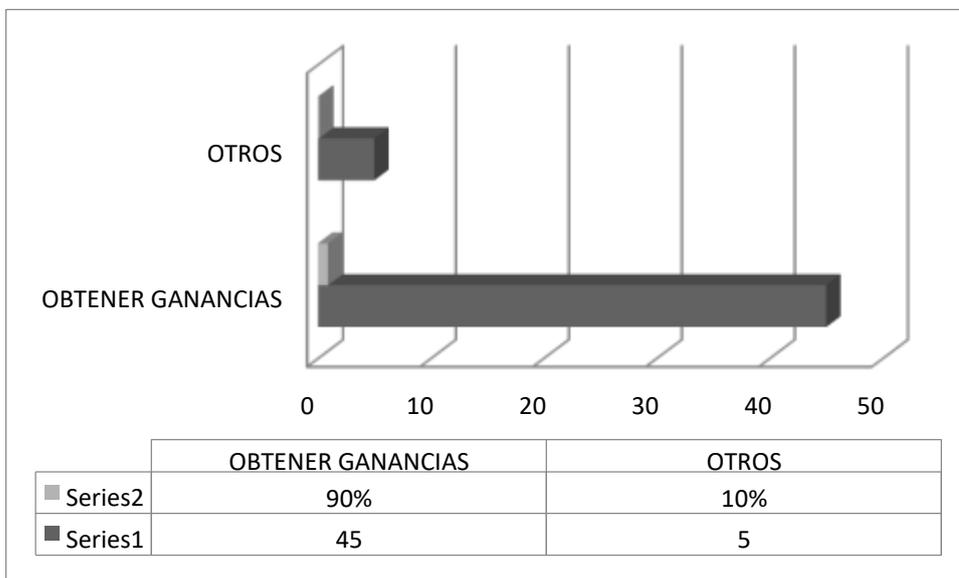
Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MOTIVO DE FORMACION	FRECUENCIA	PÓRCENTAJE
OBTENER GANANCIAS	45	90%
OTROS	5	10%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 11 Número de trabajadores eventuales de las Mype

Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el **GRAFICO N° 11** correspondiente al motivo de la formación de las MYPEs, tenemos la mayor motivo que es para obtener ganancias con un 90% (45), y por último tenemos un 10% (5) por otros motivos.

COMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?

Tabla 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype

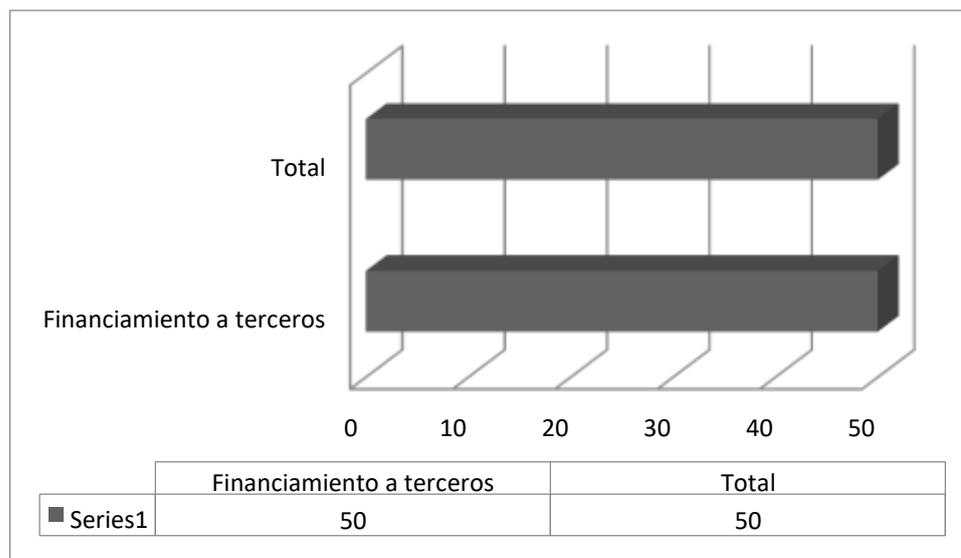
Como financia sus actividades productivas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

COMO FINANCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Financiamiento a terceros	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 12 Como financia sus actividades productivas de las Mype

Como financia sus actividades productivas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 12 correspondiente al financiamiento de las MYPEs, tenemos el 100% (50), finanza sus actividades productivas.

¿FINANCIAMIENTO A TERCEROS?

Tabla 13 Financiamiento de terceros de las Mype

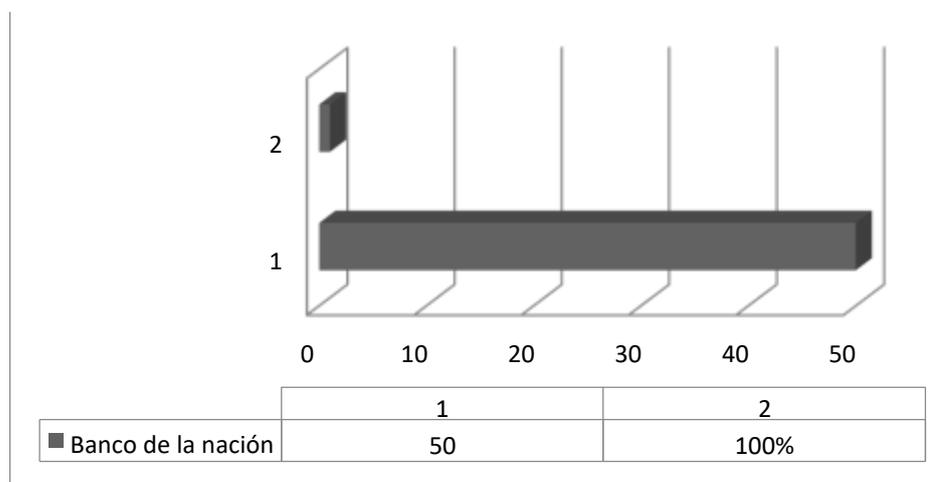
Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de la nación	50	100%
Total	100%	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 13 Financiamiento de terceros de las Mype

Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 13 100%(50) de los encuestados recurren a la entidad bancaria del banco de la nación para obtener financiamiento.

i

Tabla

Tabla 14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype

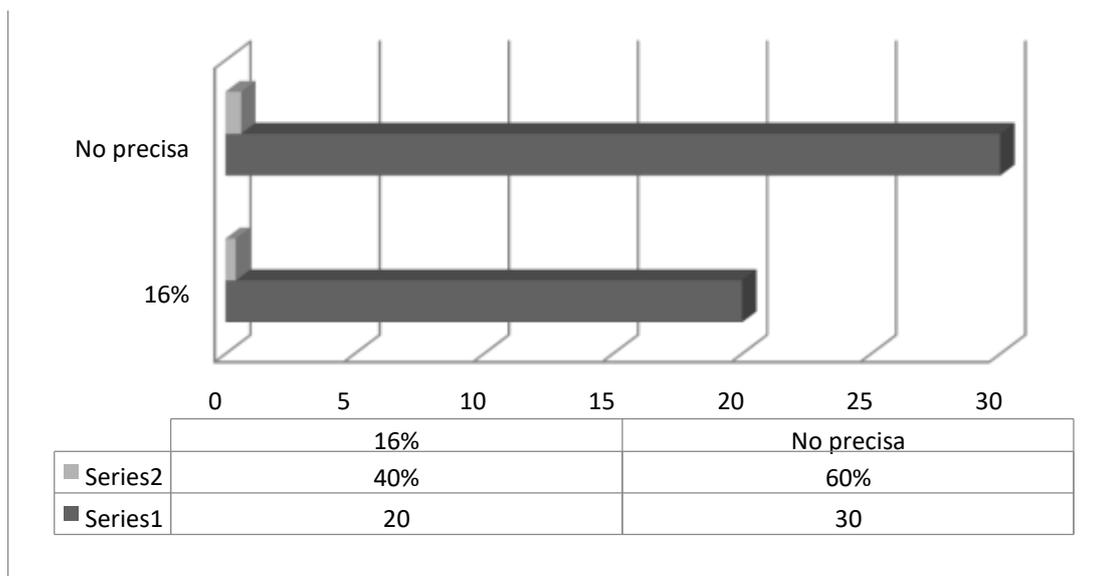
¿Qué tasa de interés mensual paga en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados distrito de calleria, 2018?

TASA DE INTERÉS DE PAGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
16%	20	40%
No precisa	30	60%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 14 Qué tasa de interés mensual paga en las Mype

Qué tasa de interés mensual paga en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION: Podemos observar que en el 60%(30) no precisa y el 40%(20) realiza su pago mensual con el 16%.

15 Entidades no bancarias en las Mype

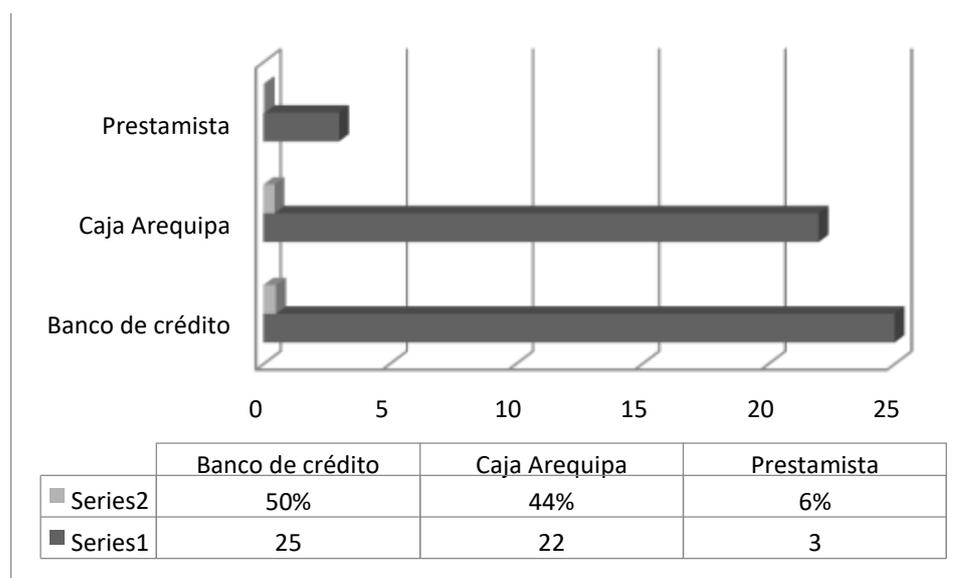
Entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

ENTIDADES NO BANCARIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de crédito	25	50%
Caja Arequipa	22	44%
Prestamista	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 15 Entidades no bancarias en las Mype

Entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como podemos observar en las entidades no bancarias los encuestados nos dieron los nombre de las entidades no bancaria con el 50%(25) banco de crédito, el que le sigue con un 44%(22) es la caja Arequipa con un total de 6%(3).

Tabla 16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las

Tabla

Mype

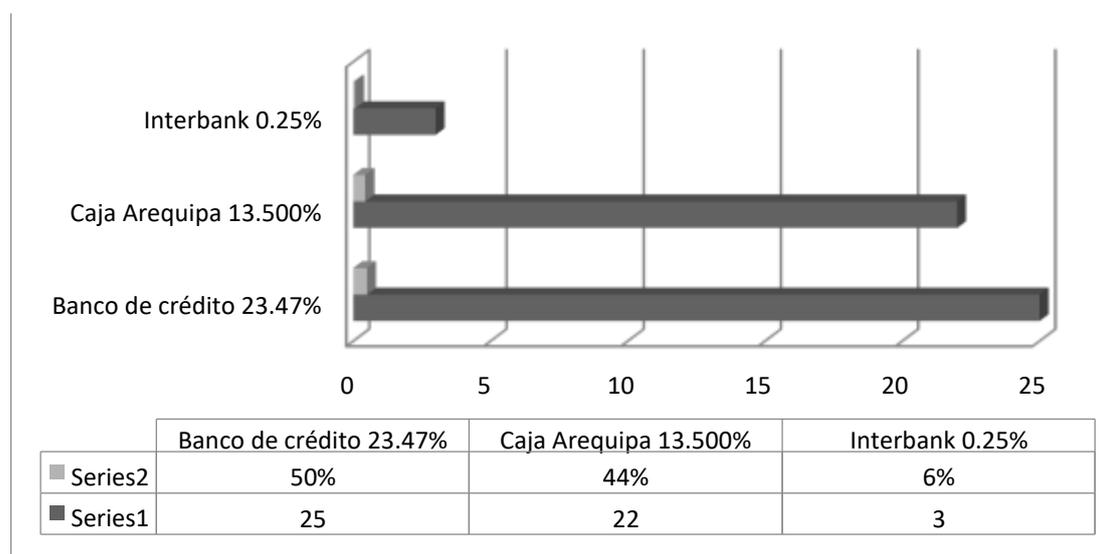
Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TASA DE INTERÉS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banco de crédito 23.47%	25	50%
Caja Arequipa 13.500%	22	44%
Interbank 0.25%	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 16 Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las Mype

Que tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como podemos observar las tasas de interés que pagan los encuestado tenemos con el 50%(25) el banco de crédito, el siguiente con un porcentaje del 44%(22) caja Arequipa y por ultimo 6%(3) banco interbank.

17 Prestamista o usureros en la Mype

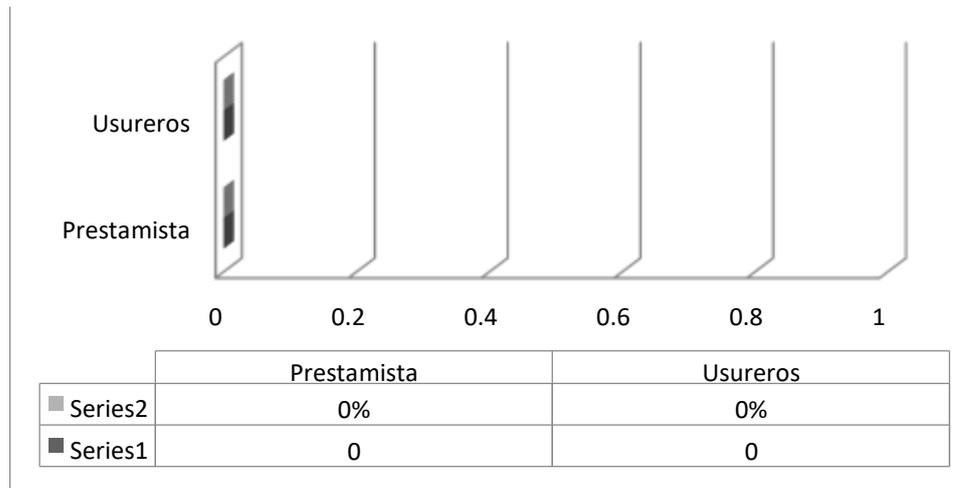
Prestamista o usureros en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzado del distrito de calleria, 2018.

PRESTAMISTA – USUREROS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prestamista	0	0%
Usureros	0	0%
Total	0%	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 17 Prestamista o usureros en la Mype

Prestamista o usureros en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzado del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como observamos en esta GRAFICO los encuestado nos redactaron que no tienen ningún vínculo de financiamiento con prestamista o usureros.

Tabla

Tabla

18 Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la Mype

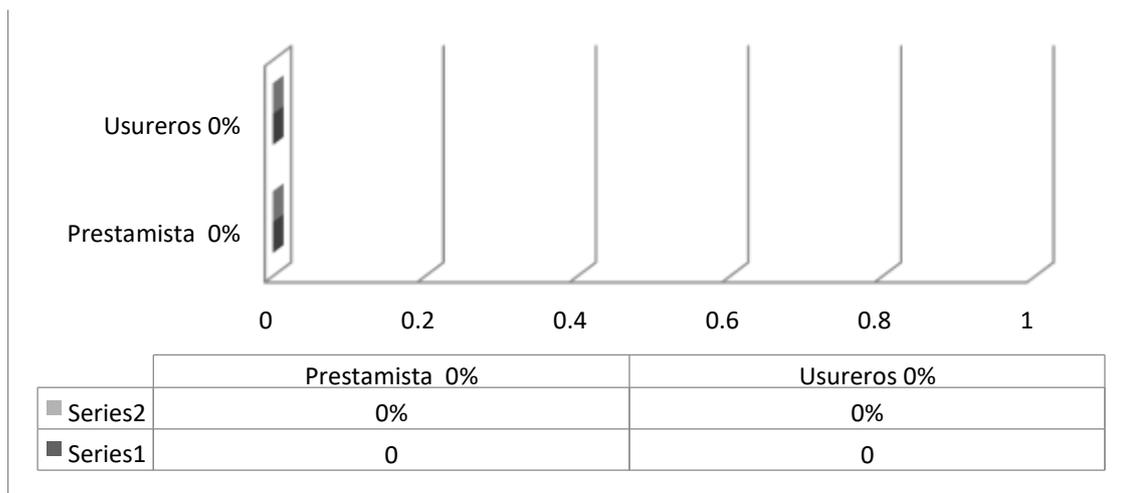
Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TASA DE INTERÉS MENSUAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prestamista 0%	0	0%
Usureros 0%	0	0%
Total	0	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 18 Que tasa de interés pagan a los prestamistas o usureros en la Mype

Que tasa de interés pagan a los prestamista o usureros en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Como podemos observar que este GRAFICO no podemos observar ningún porcentaje, en donde los encuestados nos redactaron que no tienen ningún vínculo con prestamista o usureros.

Tabla

19 Otros tasa de interés en las Mype

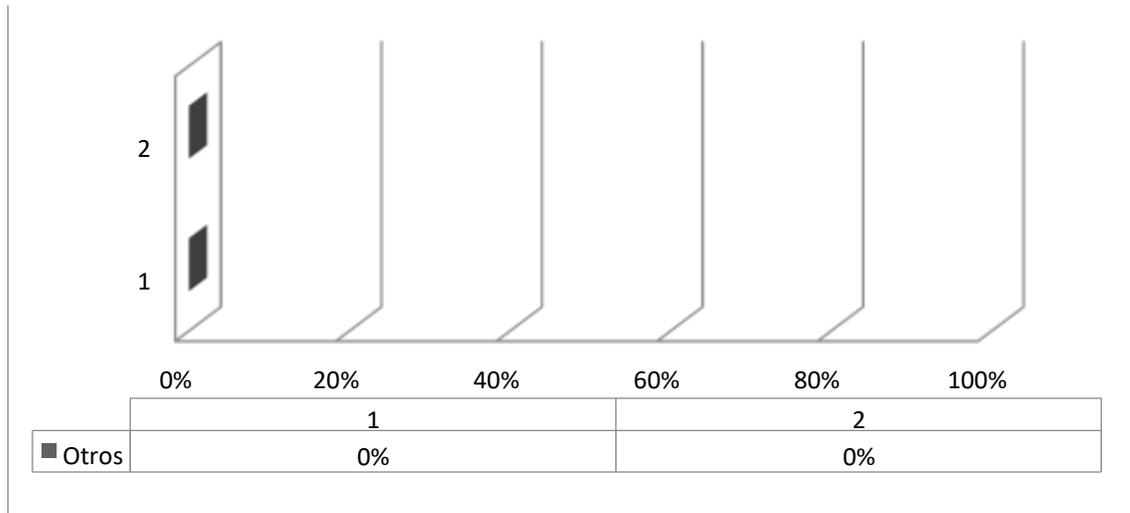
Otros tasa de interés en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

OTROS TASA DE INTERÉS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Otros	0%	0%
Total	0%	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 19 Otros tasa de interés en las Mype

Otros tasa de interés en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, Acá observamos el 0%(0) que tampoco hay un porcentaje resultado de encuestados donde lo cual los empresarios no nos dieron información sobre esta pregunta.

Tabla

20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en las Mype

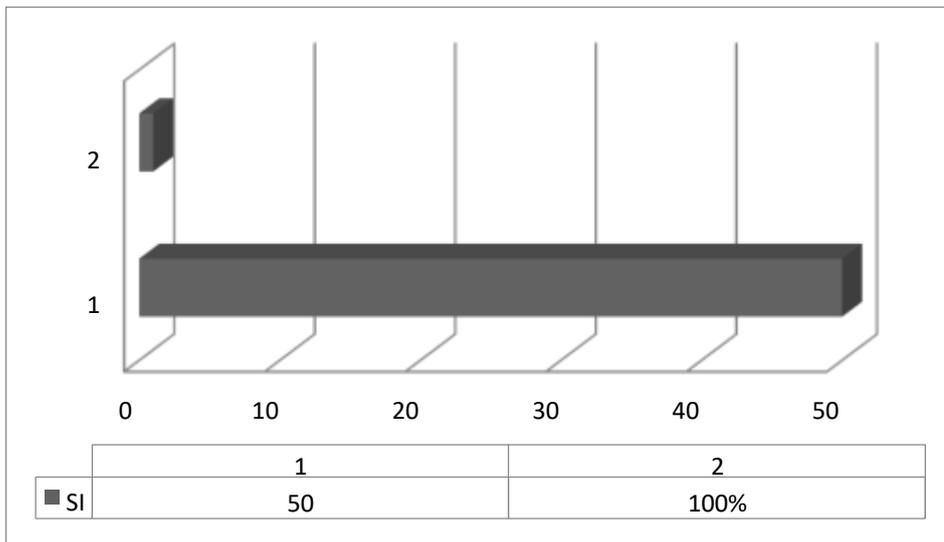
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CRÉDITOS OTORGADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 20 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la Mype

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018



INTERPRETACION, Podemos observar que el crédito otorgado fueron los montos solicitados el 100% (50) personas recibieron el monto solicitado.

Tabla

21 Monto promedio de crédito otorgado a las Mype

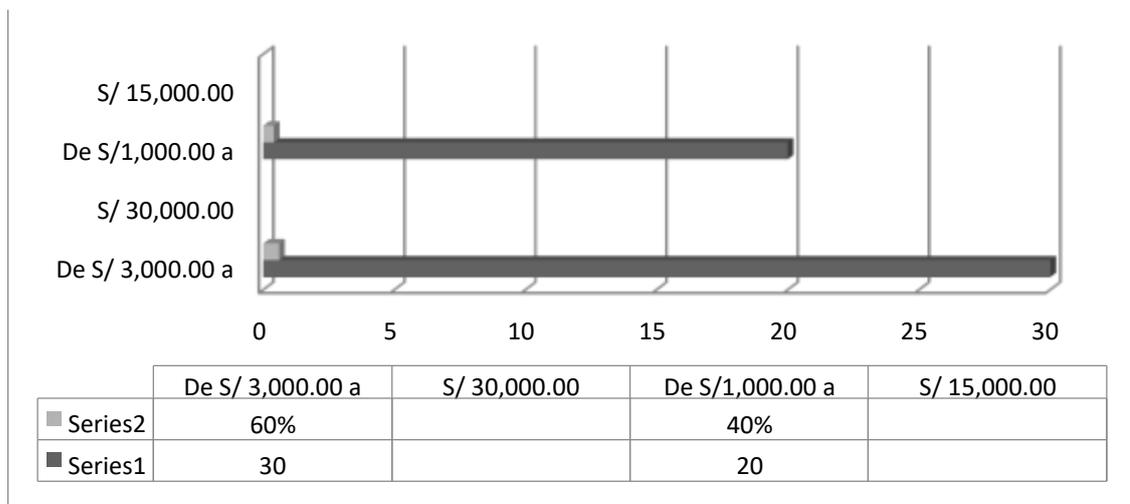
Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MONTO PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De S/ 3,000.00 a S/ 30,000.00	30	60%
De S/1,000.00 a S/ 15,000.00	20	40%
Total	50	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 21 Monto promedio de crédito otorgado en las Mype

Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, podemos observar que el monto promedio de crédito otorgado con la mayor cantidad 60% (30) encuestado con el monto de s/3,000.00 a s/30,000.00 y el 40% (20) entre de s/1,000.00 a s/15,000.00.

¿ENTIDADES CON MAYOR FACILIDAD?

Tabla 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype

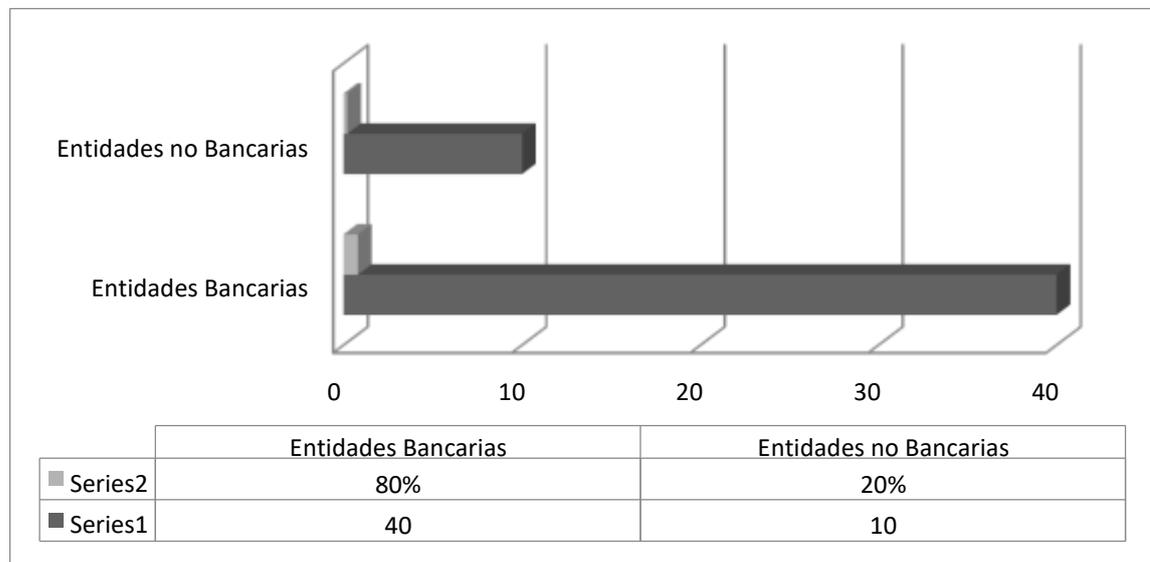
Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidades Bancarias	40	80%
Entidades no Bancarias	10	20%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 22 Entidades que otorgan mayores facilidades en las Mype

Entidades que otorgan mayores facilidades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calzados, 2018



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 22 correspondiente a las entidades con mayor beneficios para las MYPEs, tenemos la mayor cantidad a las

entidades bancarias con el 80% (40), y por último tenemos el 20% (10) de entidades no bancarias.

¿TIEMPO DE CREDITO?

Tabla 23 Tiempo de crédito en las Mype

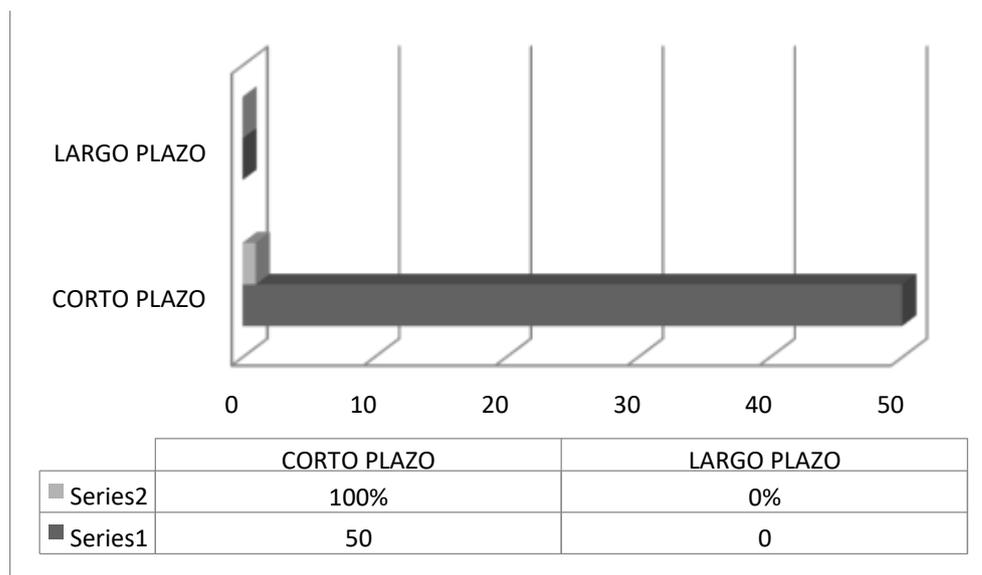
Tiempo de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

TIEMPO DE CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CORTO PLAZO	50	100%
LARGO PLAZO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 23 Tiempo de crédito en las Mype

Tiempo de crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION: Esta GRAFICO muestra que el 100%(50) de las personas han solicitado un préstamo a corto plazo, evitando endeudamiento a largo plazo.

¿EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO?

Tabla 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype

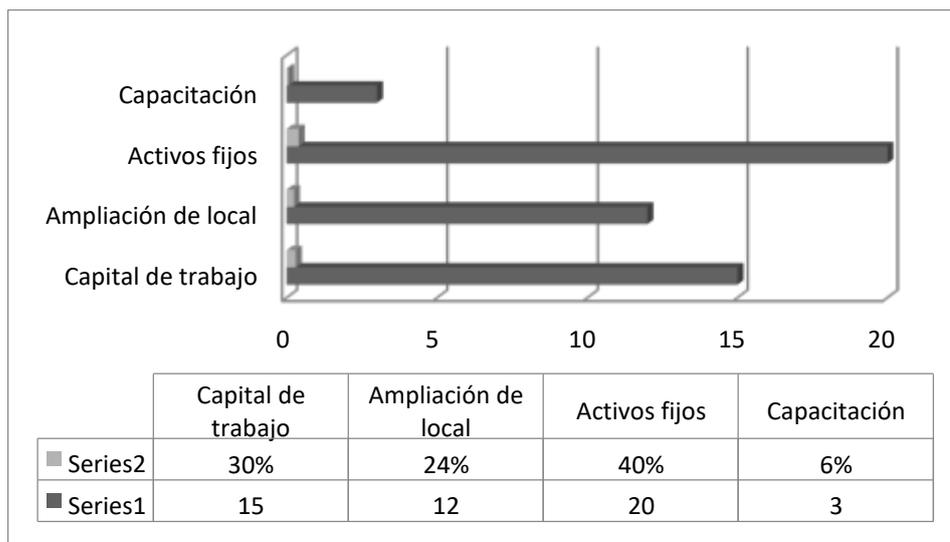
El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CRÉDITO FINANCIERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	15	30%
Ampliación de local	12	24%
Activos fijos	20	40%
Capacitación	3	6%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 24 El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las Mype

El crédito financiero que obtuvo fue invertido en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACIÓN: Podemos observar que en el GRAFICO N° 24 correspondiente Al crédito financiero el 40%(20) se invirtió en activos fijos el 30%(15) se invirtió en el capital del trabajo y el 24%(12) se amplió para la amplia y mejoramiento del establecimiento, el 6%(3) se realizó por el programa de capacitación.

LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

¿RECIBIÓ UD. CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO?

Tabla 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype

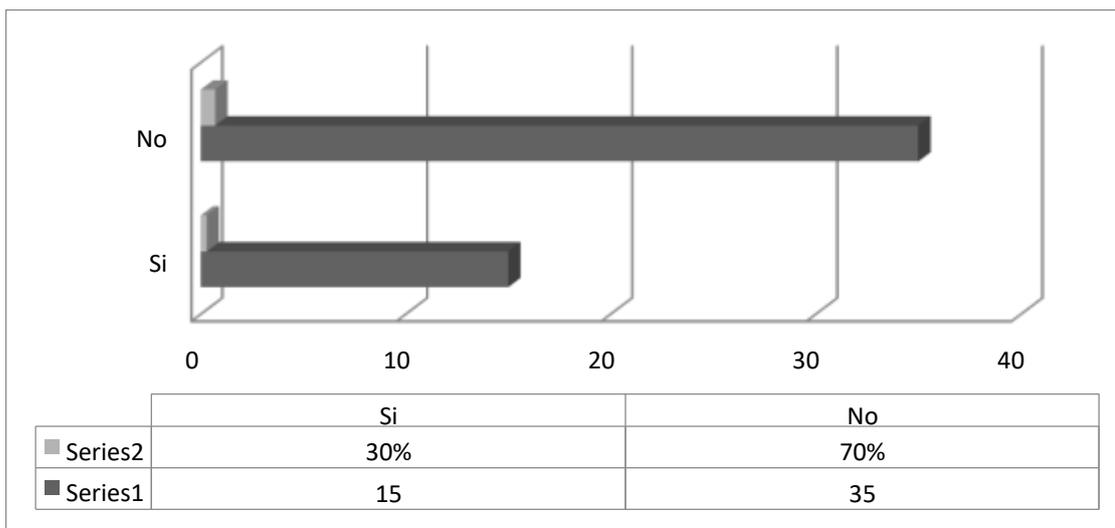
Capacitación para el otorgamiento del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	30%
No	35	70%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 25 Capacitación para el otorgamiento del crédito de las Mype

Capacitación para el otorgamiento del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En esta GRAFICO N° 25 se observa que el 70%(35) no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 30%(15) si lo realizo para obtención del crédito.

Tabla

26 Capacitación de cursos participo de las Mype

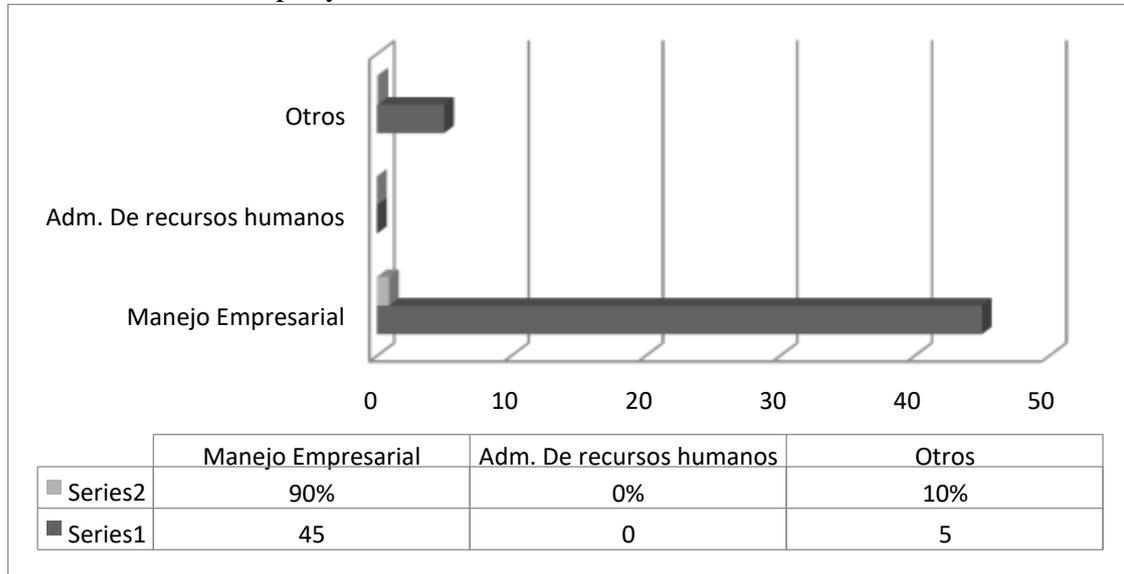
Capacitación de cursos participo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018

CURSOS PARTICIPADO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Manejo Empresarial	45	90%
Adm. De recursos humanos	0	0%
Otros	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 26 Capacitación de cursos participo de las Mype

Capacitación de cursos participo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018



INTERPRETACION, En esta GRAFICO se observa con mayor cantidad que el 90%(45) recibió la capacitación del curso de manejo empresarial y el 10%(5) otros cursos.

Tabla

27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype

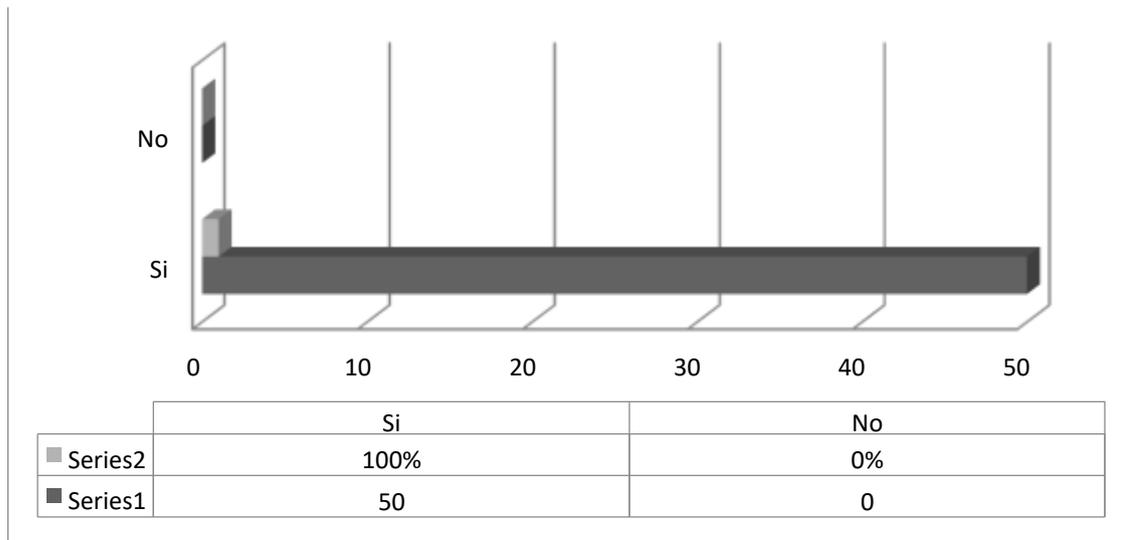
El personal percibió algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

PERSONAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	50	100%
No	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 27 El personal percibió algún tipo de capacitación de las Mype

El personal percibió algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, En la GRAFICO N° 27 se observa que el 100% menciona haber tenido algún tipo de capacitación.

28 Cuantos cursos de capacitación ha obtenido Ud. de las Mype

Cuantos cursos de capacitación ha obtenido Ud. de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

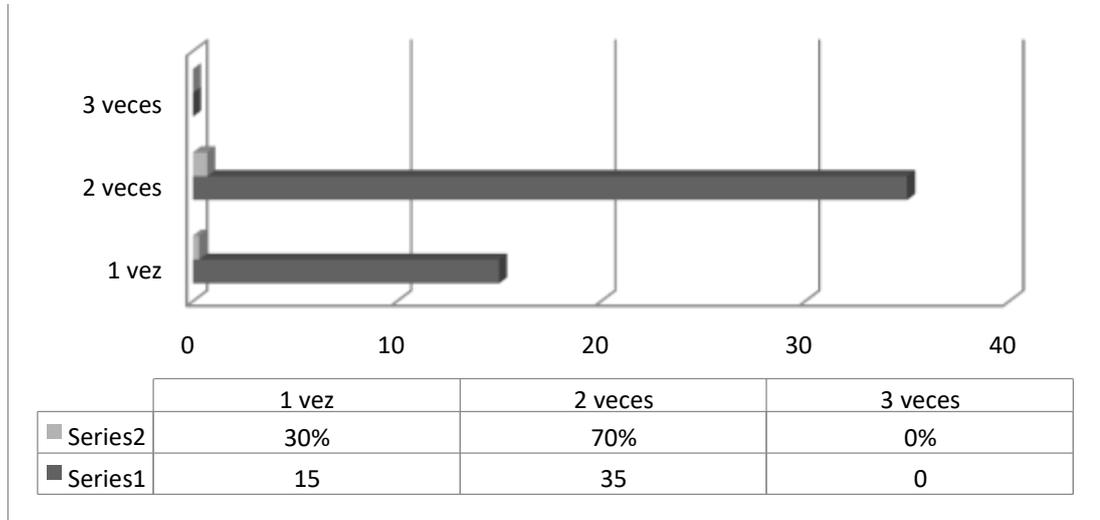
CANTIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 vez	15	30%
2 veces	35	70%
3 veces	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 28 Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. De las Mype

Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

Tabla



INTERPRETACION, En la GRAFICO, se observa que el 70%(35) recibió cursos de capacitación dos veces, mientras que solo el 30%(15) menciona que solo fue 1 vez.

29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype

Que cantidad de cursos llevados de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

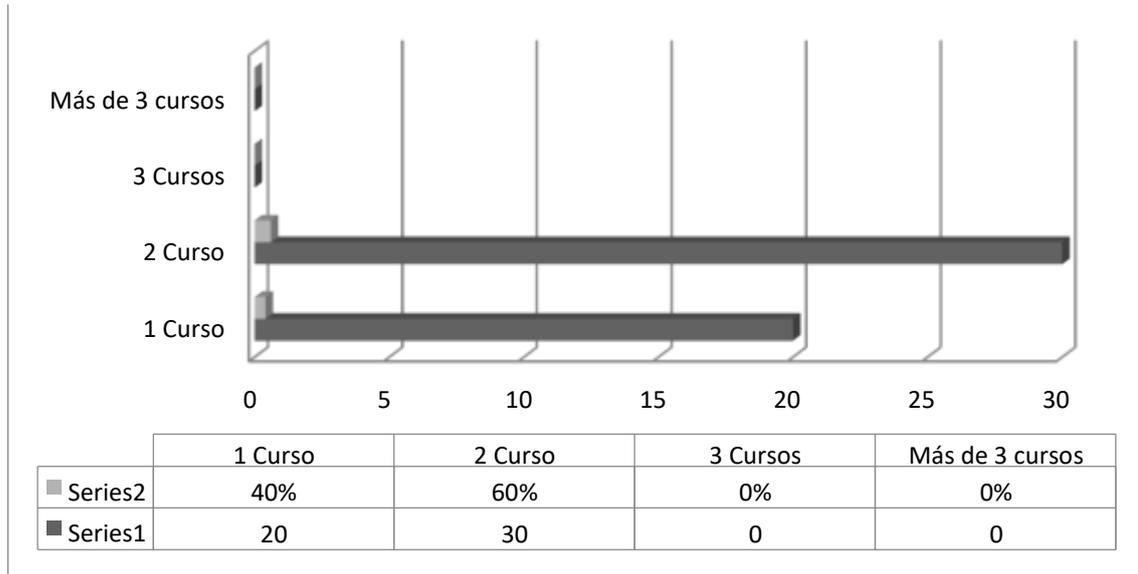
CANTIDAD DE CURSO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Curso	20	40%
2 Curso	30	60%
3 Cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 29 Que cantidad de cursos llevados de las Mype

Tabla

Que cantidad de cursos llevados de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, podemos observar que la cantidad de cursos llevados con mayor cantidad es 60% (30) si llevaron dos cursos y con el 40% (20) solo llevaron un curso.

30 Considera ust. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype

Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

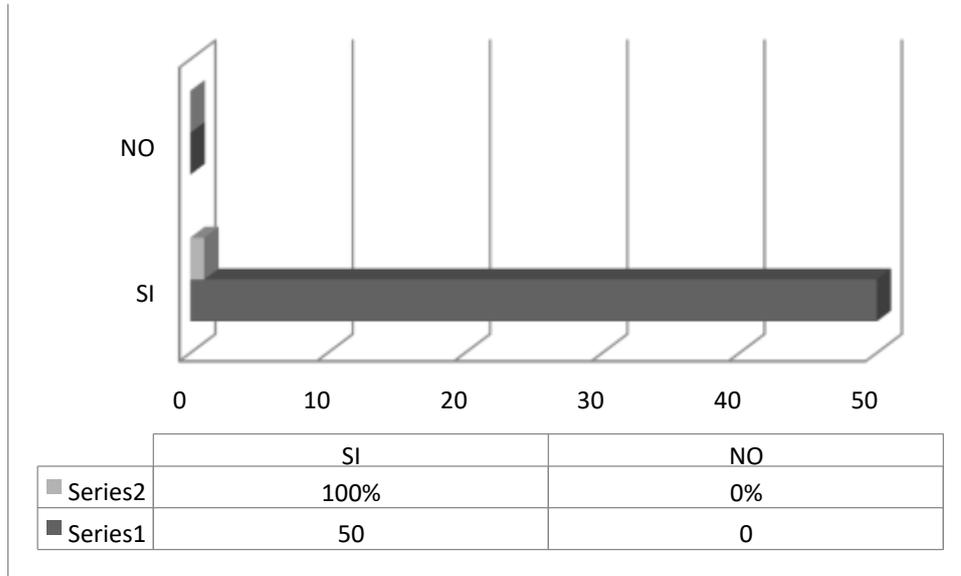
CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%
NO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Tabla

Gráfico 30 Considera usted. Que la capacitación como empresario es una inversión en las Mype

Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos observar en esta GRAFICO que el 100% (50) afirman que la capacitación es una inversión para un empresario.

31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las Mype

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACIÓN PERSONAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	50	100%

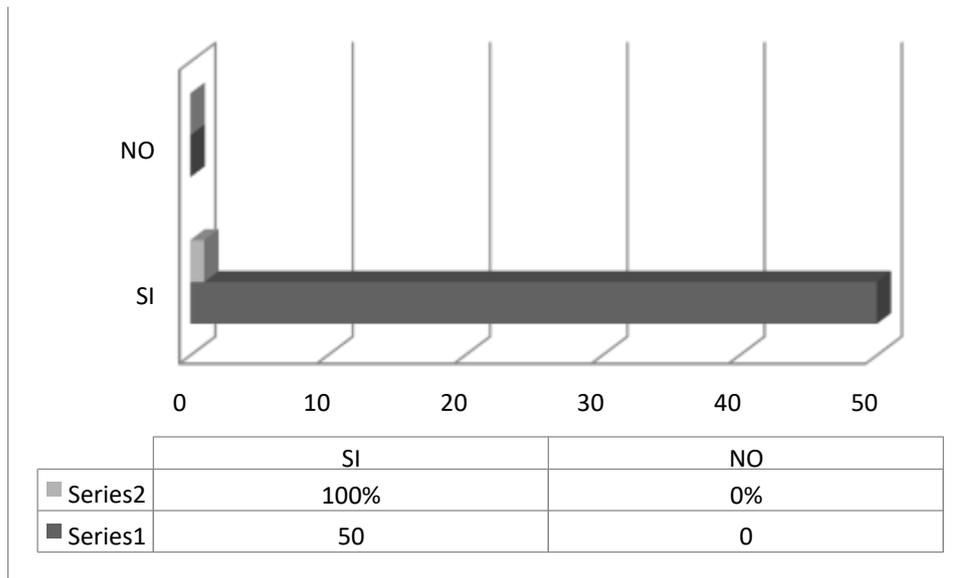
Tabla

NO	0	0%
TOTAL	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 31 Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las Mype

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos ver en esta GRAFICO que el 100% (50) de empresarios considera que la capacitación es muy importante para su personal en la empresa.

32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype

En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

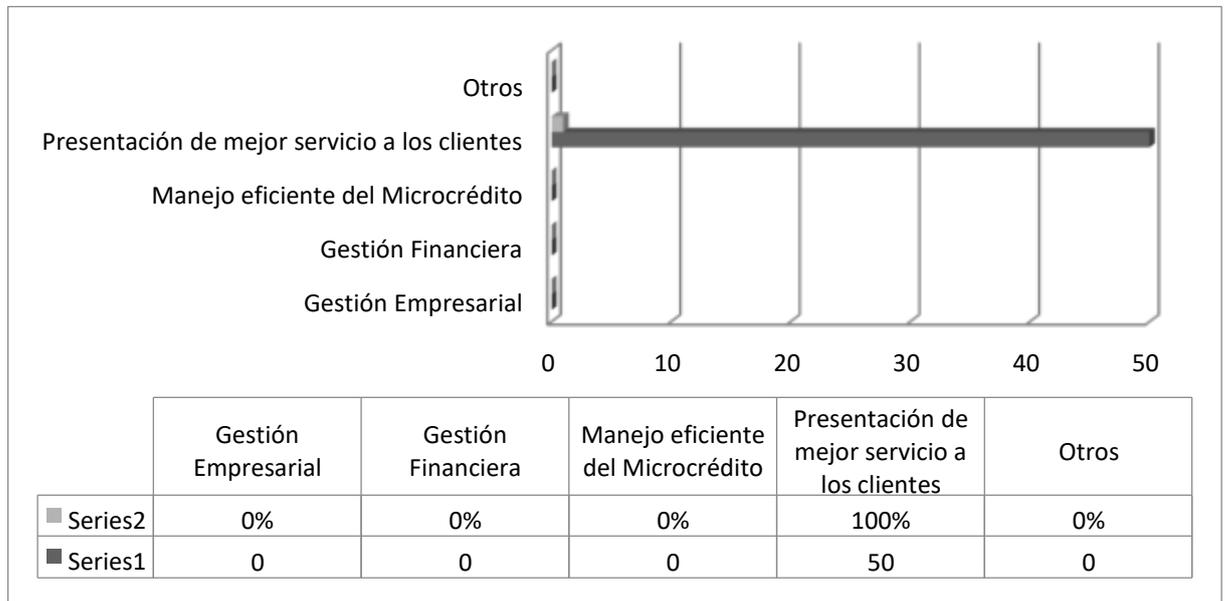
Tabla

CAPACITACIÓN-TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Gestión Empresarial	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Manejo eficiente del Microcrédito	0	0%
Presentación de mejor servicio a los clientes	50	100%
Otros	0	0%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 32 En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las Mype

En qué tema se capacitaron sus trabajadores en las micros y pequeñas empresas del sector rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, como podemos observar que el 100% (50) de los trabajadores recibieron capacitación sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.

PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

Tabla 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype

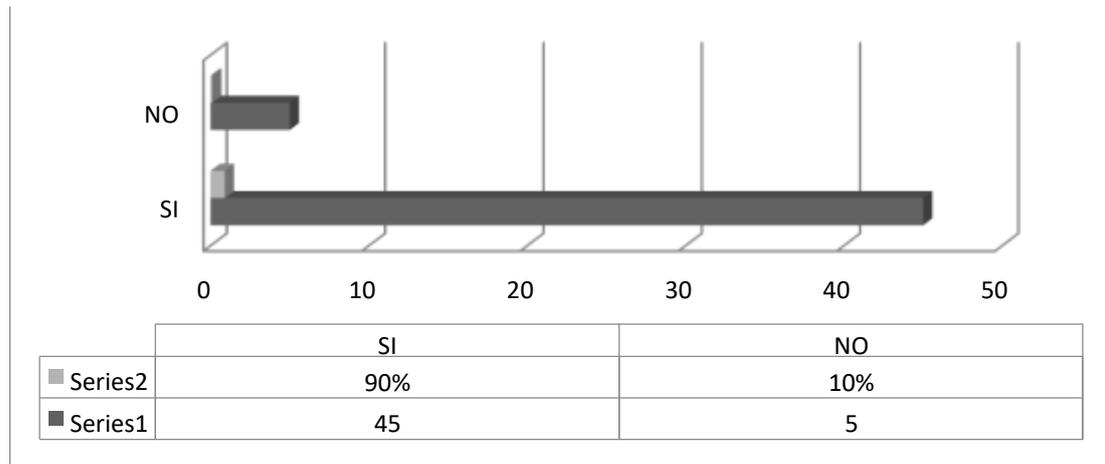
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MEJORA DE RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	90%
NO	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 33 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las Mype

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en las micros y pequeñas empresa del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este GRAFICO podemos observar que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad según los encuestados nos dice que el 90% (45) nos dice que mejoro su rentabilidad, mientras el 10%(5) afirma que no mejoro su rentabilidad.

Tabla

34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype

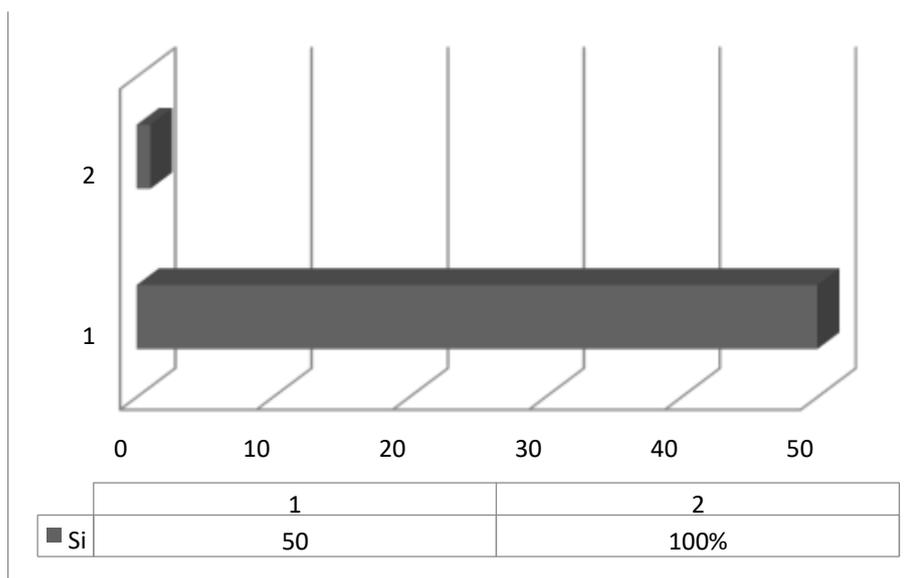
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

CAPACITACIÓN DE MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	50	100%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 34 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las Mype

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este grafico podemos observar que el 100%(50) de los encuestados nos dice que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresa.

Tabla

35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las Mype

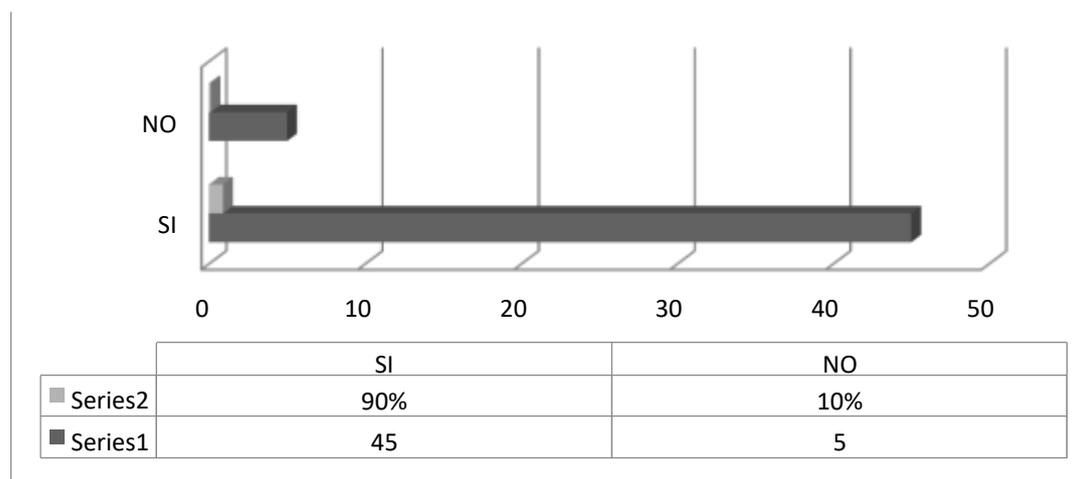
Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

MEJORA DE RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	90%
NO	5	10%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 35 Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las Mype

Cree usted, que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



INTERPRETACION, En este cuadro podemos observar que el 90%(45) en las encuesta tomada nos dice que si mejoro en estos últimos años y el 10%(5) no mejoro su rentabilidad.

Tabla

36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las Mype

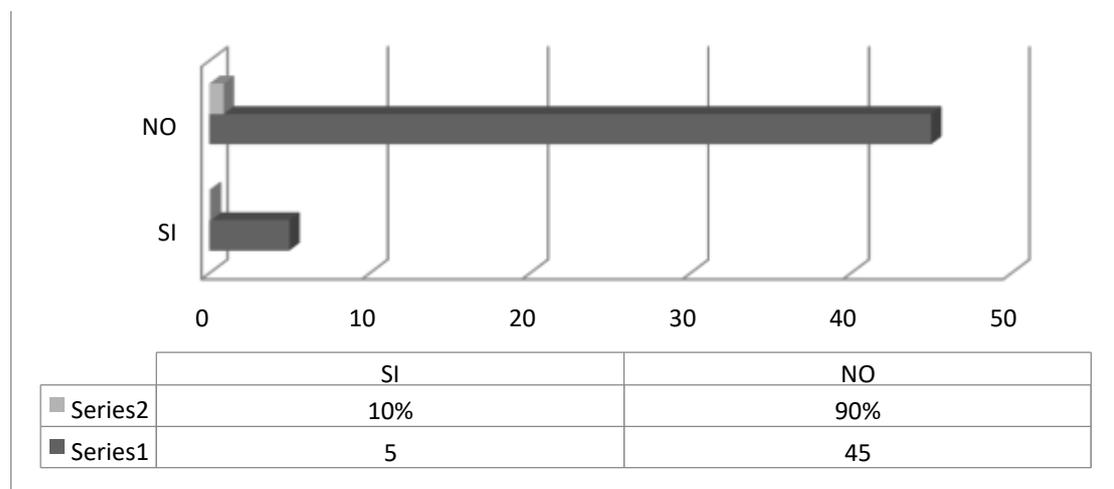
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	10%
NO	45	90%
Total	50	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Gráfico 36 Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las Mype

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año en las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de calleria, 2018.



Tabla

INTERPRETACION, En este cuadro podemos observar los encuestados nos dice que 90%(45) que su empresa no ha disminuido en los últimos años y el 10%(5) nos informaron que su empresa ha disminuido en estos últimos años.

Análisis del resultado:

Respecto a los empresarios

- i. De las microempresas encuestadas se establece que el 50%(25) de los representantes de las micro empresas tienen entre 55 a más años de edad; el 30 % (15) tienen entre 36 a 45 años y de 26 a 35 el 20% (10). (Ver tabla N° 1).
- ii. El 58% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 42%(21) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- iii. El 56% (28) de los microempresarios encuestados tienen universidad completa; el 24% (12) primaria completa y el 20% (10) secundaria completa. (Ver tabla 03).
- iv. El 44% (22) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 30% (15) son convivientes y el 26%(13) son divorciados. (Ver tabla 04).
- v. El 46% (23) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 30% (15) son de profesión Contador y el 12% (24) son de profesión Administrador (Ver tabla 05).
- vi. El 76%(38) de los representante son comerciantes y el 24%(12) no precisan vii. El 50%(25) de los representante tienen más tiempo de rubro y el 30%(15) son 5 años a 8 años y el que tiene menos cantidad 20%(10) son de 1 a 4 años viii. EL 100%(5) de los representantes son formales. ix.

- El 50%(25) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes
- y el
- 30%(15) de 4 a 7 trabajadores permanentes y por último el 20%(10) de 8 a 12 trabajadores permanentes.
- x. El 48%(24) 1 a 4 son trabajadores eventuales, luego observamos con un 26%(13) 9 a 13 son trabajadores eventuales y por ultimo tenemos 26%(13) de 5 a 8 trabajadores eventuales.
- xi. El 90%(45) de los representantes tiene el motivo que es para obtener ganancias y por ultimo tenemos un 10%(5) por otros motivos.
- xii. El 100%(50) de los representante financio con terceros.
- xiii. El 100%(50) recurren para tener financiamiento con el banco de la nación.
- xiv. Como podemos observar el 60%(30) no precisan y el 40%(20) paga una tasa de interés y el 16% xv. Acá podemos observar que el 50%(25) el banco de crédito, con el 44%(22) caja Arequipa, y por último el banco interbank con un 6%(3).
- xvi. Acá podemos observar las tasas de interés mensual paga los empresarios con el 50%(25) banco de crédito, 44%(22) caja Arequipa, y con el menos porcentaje el banco interbank 6%(3). xvii. Como podemos observar en el cuadro de prestamista o usureros los encuestados nos redactaron que no tienen vínculo con ningún de los dos mencionados en lo cual tenemos un 0% de resultado.

- xviii. Como observamos no hay una tasa de interés mensual en los resultados con ningún prestamista o usureros por lo cual tenemos una tasa de interés de 0%.
- xix. Como observamos en el resultado de otras tasa de interés, también tenemos como resultado el 0% por lo cual no nos dieron información. xx. Acá podemos observar 100%(50) que el crédito otorgado fueron en los montos solicitados xxi. Como podemos observar el resultado de los montos a promedio a los empresarios tenemos con mayor cantidad el 60%(30) de S/3,000.00 a S/30,000.00 y con menos cantidad con el 40%(20) con la cantidad de S/1,000.00 a S/15,000.00.
- xxii. Acá observamos con el mayor porcentaje de los encuestado en las entidades bancarias otorgan mayores facilidad con un 80%(40) y con menos cantidad con el 20%(10) en las entidades no bancarias. xxiii. Como observamos el 100%(50) han solicitado un préstamo a corto plazo.
- xxiv. El 40%(20) de los representantes invirtió en activos fijos el 30%(15) se invirtió en el capital del trabajo y el 24%(12) se usó para ampliación y mejoramiento del establecimiento, el 6%(3) se realizó por el programa de capacitación.

LA CAPACITACIÓN EN LAS MYPES

- xxv. El 70%(35) de los representantes no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero el 30%(15) si lo realizo para obtención al crédito xxvi. El 90%(45) de los

representantes no recibió un asesoramiento de curso adecuado que le permite informarse de todos los aspectos técnicos y solo el 10%(5) se asesoró antes del otorgamiento del crédito financiero. xxvii. EL 100%(50) de los representantes menciona haber tenido algún tipo de capacitación xxviii. El 70%(35) de los representantes recibió capacitación alguna más de dos veces, mientras que solo el 30%(15) menciona que solo fue 1 vez.

xxix. Como podemos observar el 60%(30) personas llevaron dos cursos y el 40%(20) con menor cantidad solo llevaron 1 curso. xxx. Acá nuestro encuestados nos respondieron el 100%(50) que la capacitación como empresario si es una inversión que te genera a tener más conocimiento en el rubro empresarial.

xxxi. Acá podemos ver que el 100%(50) representantes nos respondieron que si la capacitación es muy primordial y relevantes para sus personal en la empresa.

xxxii. Como podemos observar que el 100%(50) en el tema que recibieron en su capacitación es sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.

xxxiii. Acá vemos con mayor cantidad el 90%(45) nos dice que el financiamiento mejoro su rentabilidad y el 10%(5) nos afirma que Su rentabilidad no mejoro.

xxxiv. Como resultados obtuvimos que el 100%(50) que la capacitación es una base fundamental para mejorar de la rentabilidad en la empresa.

xxxv. Como observamos 90%(45) de los encuestados con mayor cantidad nos afirmó que si mejoro en estos últimos años y el 10%(5) nos afirmó que no mejoro su rentabilidad xxxvi. Como observamos los encuestados nos dijeron que el 90%(45) que su empresa en estos últimos años no ha disminuido o generado pérdidas y el 10%(5) nos afirmó que en estos últimos años su empresa ha disminuido su rentabilidad

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

- i. De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 50% (25) de los representantes de las micro empresas tienen entre 55 años a más.
- ii. El 58% (29) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 42%(21) son del sexo femenino.
- iii. El 56% (28) el grado de los microempresarios encuestados tienen universidad completa.
- iv. El 44% (22) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- v. El 46% (23) de los de los representantes no presentan profesión alguna.

- vi. El 76%(38) de los representante son comerciantes y el 24%(12) no precisan.

PRINCIPALES CARACTERICAS DE LAS MYPES

- vii. El 50%(25) de los representante tiene como tiempo en ese rubro 9años a 12años.
- viii. EL 100%(50) de los representante son formales. ix. El 50%(25) tiene de 1 a 3 trabajadores permanentes.
- x. El 48%(24) 1 a 4 son trabajadores eventuales.
- xi. El 90%(45) de los representantes tiene el motivo para obtener ganancias.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- xii. El 100%(50) financia sus actividades productivas con financiamiento a terceros.
- xiii. Para obtener financiamiento de terceros tenemos al banco de la nación con el 100%(50).
- xiv. El 60%(30) con mayor cantidad no precisan.
- xv. El 50%(25) tenemos como entidad no bancaria al banco de crédito.
- xvi. El 50%(25) paga una tasa de interés mensual en el banco de crédito con una tasa de 23.47% xvii. El 0%(0) el resultado de prestamista o usureros.
- xviii. El 0%(0) tasa de interés mensual no obtuvimos

resultado.

- xix. El 0%(0) otros tasa de interés.
- xx. El 100%(50) sus créditos fueron otorgados con sus montos solicitados.
- xxi. El 60%(30) Sus monto a promedio de crédito es de S/3,000.00 a S/30,000.00 con mayor cantidad.
- xxii. El 80%(40) de entidades bancarias otorgan con mayor facilidad la obtención del crédito.
- xxiii. El 100%(50) de los representantes han solicitado un préstamo a corto plazo de tiempo de crédito.
- xxiv. El 40%(20) de los representante su crédito financiero que obtuvo invirtió en activos fijos.

DE LA CAPACITACION ALAS MYPES:

- xxv. El 70%(35) de los representantes no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- xxvi. El 90%(45) de los representantes recibió capacitación del curso de manejo empresarial.
- xxvii. El 100%(50) de los representantes afirmaron que si obtuvieron capacitación en manejo empresarial.
- xxviii. El 35%(70) de los representantes recibió capacitación alguna más de dos veces.
- xxix. El 60%(30) de los representantes si llevaron dos cursos.

- xxx. EL 100%(50) consideran que la capacitación si es una inversión para un empresario.
- xxxii. El 100%(50) consideran que la capacitación hacia su personal es muy importante para la empresa.
- xxxiii. El 100%(50) afirmaron que sus trabajadores se capacitaron es sobre la presentación de mejor servicio a los clientes.
- xxxiv. El 90%(45) afirmaron que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad.
- xxxv. El 100%(50) que la capacitación si mejora la rentabilidad de una empresa.
- xxxvi. El 90(45) nos redactaron que en estos ultimo años su rentabilidad si mejoro en su empresa.
- xxxvii. El 90%(45) nos redactaron que en este último año no ha disminuido su rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albújar *et al.* (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerenciapara-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mypeperuana/>
- Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-lamype>
- Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de

<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneursand-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

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

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

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

Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>

Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

- Gálvez F. R. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGrawHill/Interamericana Editores.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/dekuschel_e/pdfAmont/dekuschel_e.pdf
- López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina*. Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>

- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
- Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-losbeneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Sabino C. (1994), *El proceso de investigación*. Recuperado de <http://www.iutep.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de

maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>

Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>

Torres, *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*.

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*.

Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

6. TURNITIN DEL ARTICULO CIENTIFICO

Titulo de la Entrega ^ ▲	Identificador del trabajo de Turnitin® ⚡	Entregado ⚡	Similitud ⚡
ARTICULO CIENTIFICO	1197750821	26/11/2019 23:20	11% 

TURNITIN DEL INFORME FINAL

Titulo de la Entrega ^ ▲	Identificador del trabajo de Turnitin ⚙	Entregado ⚙	Similitud ⚙
<u>INFORME FINAL</u>	1218402010	26/11/2019 03:11	7% 