



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACION Y RENTABILIDAD EN LA MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO DISTRIBUIDORA DE  
CALZADOS PERUANO DEL DISTRITO DE  
CALLERÍA - 2017**

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

**AUTOR**

**VASQUEZ FLORES ITATY GIOVANNA  
ORCID: 0000-0002-1780-8095**

**ASESOR**

**RAMIREZ PANDURO JORGE ALFREDO  
ORCID: 0000-0003-2260-4908**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2020**

1. Título De La Tesis:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION Y RENTABILIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO DISTRIBUIDORA DE CALZADOS PERUANO DEL DISTRITO DE CALLERÍA – 2017.**

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Vásquez flores, Itaty Giovanna

ORCID: 0000-0002-1780-8095

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

### **ASESOR**

Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

ORCID: 0000-0003-2260-4908

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

### **JURADO**

Montoya Torres Silvia Virginia - Presidente

ORCID: 0000-0003-0781-3170

Vilca Ramírez Fernando Russell - Miembro

ORCID: 0000-0002-8602-3312

López Souza José Luis Alberto - Miembro

ORCID: 0000-0002 0720-07

### **3. Hoja de firma del jurado y asesor**

Montoya Torres Silvia Virginia  
ORCID: 0000-0003-0781-3170  
Presidente

Vilca Ramírez Ruselli Fernando  
ORCID: 0000-0002-8602-3312  
Miembro

López Souza José Luis Alberto  
CORCID: 0000-0002-0720-0756  
Miembro

Jorge Alfredo Ramírez Panduro  
ORCID: 0000-0003-2260-4908  
Asesor

#### 4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

Agradezco a nuestro Dios por la bendición, fortaleza y al Mg. CPCC. Jorge Alfredo Ramírez Panduro por la paciencia, orientación y la confianza brindada para seguir adelante y conseguir nuestra meta.

A Dios por la bendición y fortaleza, a mi madre Judith Flores Pérez y a mi padre Alfredo Vásquez Imunda, por apoyarme en todo momento en mi formación profesional, a mis hermanos Jadier, Sandra, Marilin y Carmen, que estuvieron motivándome a seguir y culminar mi meta.

## 5. Resumen y Abstract

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo describir la principal Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2019. El nivel de investigación será descriptivo, En esta investigación se recolectarán datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito es describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, los créditos financian su actividad productiva con el financiamiento de terceros, otras Mypes obtuvieron recursos financieros propios, los créditos que solicitaron a de terceros recibieron de Cajas municipales, como otros que solicitaron créditos de terceros que les otorgó mayores facilidades de obtener un crédito de los usureros, la totalidad de las Mypes que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de tasas que las financieras otorgaban crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las Mypes estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. Respecto a las características, las Mypes se dedica al negocio de comercio de vender calzados por más de tres años, la mayoría de las Mypes son formales tienen más de tres trabajadores permanentes y algunas Mypes no tiene ningún trabajador eventual. Las Mypes estudiadas se formaron para subsistir. Respecto a la capacitación, las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría de las Mypes no recibieron ningún curso de capacitación, las Mypes estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, algunas de las Mypes considera que la capacitación es una inversión para su empresa y se considera que la capacitación es relevante para su empresa, solo algunas de las Mypes se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad, las Mypes estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.

Palabras claves: financiamiento, rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

## **ABSTRACT**

The present research work aims to describe the main Characterization of financing, training and profitability of micro and small companies in the commerce sector, Peruvian footwear distribution area of the Callería district, 2019. The research level will be descriptive, In this research Data will be collected in a single moment and in a single time, the purpose of which is to describe the variables and analyze their interrelation in a single moment, to carry it out, a population of 20 and a sample of 20 microenterprises were used, who were applied a questionnaire of 30 questions, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding financing, the loans finance their productive activity with the financing of third parties, other MSEs obtained their own financial resources, the credits that they requested from third parties from Municipal savings banks, like others who applied for third-party loans that ot created greater facilities to obtain a loan from usurers, all the MSEs that applied for credit stated that it was short-term, due to the amounts of rates that the finance companies granted acquired loans that did not exceed S /. 10,000.00 soles, all 100% of the MSEs studied that applied for credit invested in working capital. Regarding the characteristics, the MSEs are engaged in the commercial business of selling footwear for more than three years, most of the MSEs are formal and have more than three permanent workers and some MSEs have no temporary workers. The Mypes studied were formed to survive. Regarding training, the MSEs studied did not receive training before the granting of credits, most MSEs did not receive any training course, the MSEs studied said that their workers did receive some training course, some of the MSEs consider that The training is an investment for your company and the training is considered relevant to your company, only some of the MSEs were trained in better customer service benefits. Regarding profitability, the Mypes studied believe that the financing granted improved the profitability of their company.

Keywords: financing, profitability of micro and small businesses in the commerce sector

## 6. Contenido

1.	Título de la tesis .....	2
2.	Equipo de trabajo.....	3
3.	Hoja de firma del jurado y/o asesor.....	4
4.	Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	5
5.	Resumen y abstract.....	6
6.	Contenido.....	8
7.	Índice de gráfico, tablas y cuadros.....	10
	I. Introducción.....	13
	II. Revisión de literatura.....	15
	III. Hipótesis.....	32
	IV. Metodología.....	33
	4.1 Diseño de la investigación.....	33
	4.2 Población y muestra.....	34
	4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores...34	
	4.4 Técnica e instrumento de recolección de datos.....	39
	4.5 Plan de análisis.....	39
	4.6 Matriz de consistencia.....	40
	4.7 Principios éticos.....	41
	V. Resultados.....	42

5.1 Resultados.....	42
5.2 Análisis de resultados.....	78
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>82</b>
Aspectos complementarios.....	83
Referencias bibliografía.....	83
Anexos.....	86

## 7. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las Mypes.....	42
Gráfico 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	43
Gráfico 3: Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes.....	44
Gráfico 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	45
Gráfico 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	46
Gráfico 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	47
Gráfico 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes.....	48
Gráfico 8: Formalidad de las Mypes.....	49
Gráfico 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	50
Gráfico 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	51
Gráfico 11: Motivación de formación de las Mypes.....	52
Gráfico 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	53
Gráfico 13: Financiamiento a terceros de las Mypes.....	54
Gráfico 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que pagan las Mypes.....	55
Gráfico 15: Entidades no bancarias del cuales obtienen préstamos las Mypes.....	56
Gráfico 16: Tasa de interés de entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	57
Gráfico 17: Prestamistas o usureros de que obtiene financiamiento las Mypes.....	58
Gráfico 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mype.....	59
Gráfico 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes.....	60
Gráfico 20: Entidades que dan facilidades para obtener crédito a las Mypes.....	61
Gráfico 21: Los créditos solicitados de las Mypes fueron en el momento.....	62
Gráfico 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.....	63
Gráfico 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes.....	64
Gráfico 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes.....	65

Gráfico 25: El representante recibió la capacitación para el crédito financiero.....	66
Gráfico 26: Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de las Mypes .....	67
Gráfico 27: Cursos en el que participaron los representantes legales de las Mypes.....	68
Gráfico 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes .....	69
Gráfico 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes .....	70
Gráfico 30 La capacitación como empresario es una inversión.....	71
Gráfico 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	72
Gráfico 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes .....	73
Gráfico 33: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de la Mype .....	74
Gráfico 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de la Mype .....	75
Gráfico 35: Cree que la rentabilidad de su Mype ha mejorado.....	76
Gráfico 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	77

### **Índice de tablas y gráficos**

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes.....	42
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	43
Tabla 3: Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes.....	44
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las Mype.....	45
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	46
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	47
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes.....	48
Tabla 8: Formalidad de las Mypes.....	49
Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	50
Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	51
Tabla 11: Motivación de formación de las Mypes.....	52
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	53
Tabla 13: Financiamiento a terceros de las Mypes.....	54

Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mype.....	55
Tabla 15: Entidades no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes.....	56
Tabla 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	57
Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes.....	58
Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.....	59
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes.....	60
Tabla 20: Entidades que otorgan facilidades para la obtención del crédito.....	61
Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes.....	62
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.....	63
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes.....	64
Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes.....	65
Tabla 25: El representante recibió la capacitación para el crédito financiero .....	66
Tabla 26: Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de las Mypes.....	67
Tabla 27: Cursos en el que participaron los representantes legales de las Mypes.....	68
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes .....	69
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes .....	70
Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión .....	71
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes .....	72
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes .....	73
Tabla 33: Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de la Mype .....	74
Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de la Mype .....	75
Tabla 35: Cree que la rentabilidad de su Mype mejoro.....	76
Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	77

## **I. INTRODUCCION**

El trabajo de investigación describe las micro y pequeñas empresas del sector comercio, con el objetivo de ayudar con el crecimiento económico y el crecimiento de nuestra región. Habrá mayor estrategia de desarrollo con la investigación de caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad. Se presentó el planeamiento del problema que se desarrolló con la investigación de la caracterización y que se dio a conocer los objetivos generales y específicos que se investigó, de la misma manera la justificación del problema, conocimiento y beneficio de la investigación.

La información de los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales que resaltando su importancia en desarrollo y crecimiento, esta fase incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en su metodología hay tipos de investigación de población y muestras para la operacionalización de variables y sus técnicas para un mejor plan de análisis.

La región Ucayali, en el distrito de Callería, hay potencial empresarial de las Mypes que demanda en la región que son importantes en el desarrollo económico, así mismo casi todas las Mypes impulsa el crecimiento de emprendimiento que permite mejorar el sectores económica. Entonces, es necesario empezar a conocer con mayor profundidad la Mypes que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente esta investigación es determinar la caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector

comercio del distrito de Callería, porque a mayor investigación obtendremos mejores resultados para encontrar estrategias que ayudan al crecimiento económico y desarrollo social en nuestra región, si las Mypes del sector comercio reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, si se las capacita adecuadamente, las micro y pequeña empresas serán más competitivas y rentables.

El proyecto de investigación presenta el contenido donde destaca el planteamiento del problema, lo siguiente ¿Cuáles es la principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017? Así como también la investigación tiene los objetivos general que es Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017. Como también su objetivos específicos que es describir la principal característica de los representantes legales en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017. Describir las principales características en la micro y pequeñas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017. Describir la principal características del financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017. Describir las principales características de la capacitación en la micro y pequeñas empresas del

sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017. Describir las principales características, rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.

así mismo, el marco teórico y conceptual de la investigación, se detallan los antecedentes, las bases teóricas, la metodología, a ello se dio a conocer el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables los cuales se detallan a fondo el tema que se investigó y se realizó técnicas e instrumentos de recolección de datos, el plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos en el cual en marca el tema que se investigó, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

## **II. REVISION DE LITERATURA**

### 2.1 Antecedentes:

#### **2.1.1 Antecedentes Internacionales:**

(Norma Velecela, 2013) El autor comenta que el análisis de investigación sobre el financiamiento es una versión general para las Mypes y que no hay una estructura de oferta para el financiamiento. Los últimos años han creado financieras que serán empresas únicas que realicen un crédito financiero cuando tengan únicamente dificultades para obtener un crédito. Las Mypes tienen como procedimiento de obtener un crédito de algún proyecto que será rentable, pero no se concluye porque el empresario no llega a conseguir fondos y

ahí las financieras ofrecen sus opciones de obtener un crédito como las tasas que otorgaran a las Mypes.

(Juan Vaca, 2012) El autor menciona que al analizar encontró obstáculos financieros que no permiten que las pymes obtengan de crédito, en su variable llevo al siguiente resultado: Identificar una opción que disminuya la tasa crediticia. Como se menciona que financiar es el concepto principal de cada empresa que utilizan para mejorar su organización de su estructura de capital. Este estudio está enfocado en créditos como una opción de ayuda para que las empresas adquieran para su crecimiento económico. Las financieras otorgan el crédito analizando si el empresario es capaz de pagar los intereses e capital de cuerdo al contrato crediticio.

(Olga Herrera, 2006) Menciona que la creación de capacitaciones consiste que los empleados tengan más conocimiento para que tengan un desempeño satisfactorio en su trabajo, se aplicó entrevistas con el propósito de conocer cuál es su nivel de desempeño, del cual se obtuvieron otros resultados que permitió que el empresario observe los puntos de vista de sus trabajadores, concluyendo que es importante que los empleados tengan capacitaciones ya que es un proceso de mantener en marcha un negocio y que el programa de capacitación es muy importante ya que ayuda al personal un crecimiento de mejor conocimiento de cada producto de su

empresa.

(laura zapata, 2004). Investigó cómo las pequeñas y medianas empresas generan conocimientos de crecimiento por medio de tecnología de la información y así el conocimiento se transfiere en dichas empresas. La primera fase de investigación es cualitativa del cual analizó cuatro empresas de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona. El objetivo es elaborar el marco teórico que se basa la investigación cuantitativa. La segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite tener mayor conocimiento, mejor estructura y fortalecer su productos y servicios, una de las empresas entrevistada menciona que es consiente que en su sector es cambiante y sus trabajadores tienen que estar en constantes cambios que el cuales deben estar aprendiendo y desaprendiendo y esto consiste que estén en constante capacitaciones.

### **2.1.2 Antecedentes Nacionales:**

(Celmi, 2015) La investigación del trabajo caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, Celmi menciona lo siguiente que el 100% de los representantes son dueños de las Mypes, el 40% de los representantes son sexo femenino, el 10% de los

representantes tienen instrucciones superiores incompleta, el 10% tienen instrucción superior universitaria incompleta, menos de 5% de los representantes tienen estudios concluidos que son dueños de las MYPE. Menciona que las características de las MYPE, la mayoría del 5% es formal y menos de 5% de Mypes tiene solo tres trabajadores y por último el 15% no tiene trabajadores.

(sofia vilca, 2013 ) Menciona sobre las características del financiamiento que el 67% de los empresarios tienen un financiamiento propio y que el 67% de las Mypes solicitan créditos y por último el 33% no solicitaron crédito, un100% mencionan que sus comercios mejoro al obtener un crédito. Así mismo en la capacitación un 67% de empleados no recibieron, el 33% tuvieron un curso de capacitación, el personal 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión que ayuda al personal en sus funciones a realizar.

(quincho maria, 2013) Menciona que el país desarrollo su economía gracias a las Mypes ya que generan mayor porcentaje del PBI y generan empleos, el desarrollo es fundamental para las Mypes ya que ayuda a erradicar el desempleo. A las Mypes informales el estado les excluye de ciertos beneficios. Se concluye que el resultado de la

investigación que se realizó, mostrando que el fracaso de las Mypes no tienen un acceso a un financiamiento ya que los empresarios ven que las tasas de interés son muy elevados, otro factor de fracaso de las Mypes es por falta de experiencia del conocimiento empresarial.

(PEREZ, 2018) Menciona que las “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas” tiene como objetivo el desarrollo y crecimiento económico, por otra parte las Mypes generan empleos que es un 70% y un 51% de PBI. Que es un gran beneficio económico para toda sociedad, su crecimiento va de la mano con la capacitación que les otorgan a sus trabajadores y tener una mayor rentabilidad del sector comercio.

(Araujo, 2011) Menciona que tuvo como objetivo la rentabilidad respecto a los empresarios que el 100% su edad esta entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta, la investigación fue descriptivo y cuantitativo. Respecto a las principales características de las Mypes se concluye que el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los

empresarios tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los últimos años, fueron invertidos en capital de trabajo.

### 2.1.3 Antecedentes Regionales:

(mejia, 2013) Menciona que su investigación en los últimos diez años se han observado en la economía peruana, hace una transformación al sector financiero ya que está orientado a ofrecer los servicios a empresas familiares o productores individuales. Pero esta transformación no es del todo alentador, ya que es interesante ver como cada vez que se habla de la posibilidad de que haya un crecimiento económico hay un sobre endeudamiento de los hogares en el Perú, además donde se observa reportes de las centrales de riesgo en donde varios clientes estaban mal calificados y como esta calificación los afectaba para acceder a varios créditos. Mediante la aplicación de entrevistas y encuestas directamente con los microempresarios y diferentes clientes se ha logrado comprobar que el sobreendeudamiento es generado por tasas elevadas de financieras esto genera impacto negativo en el desarrollo sostenible de las Mype del distrito de Callería.

### 2.1.3 Antecedentes Locales:

(Alessandra Isabel, 2017) “características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas

del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017” Menciona que en su estudio realizado del distrito de Callería, llevo al siguiente resultado, que el 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas tienen la edad entre 26 a 60 años, el 63% son del género femenino, el 38% tienen estudios secundarios completos, el 50% tienen más de 3 años trabajando en el rubro empresarial y el 75% mencionan que tuvieron un financiamiento mediante entidades bancarias. El empresario manifestó que el 50% de sus trabajadores no recibieron capacitaciones, el 50% tuvieron capacitación pero no mencionan el tema de su capacitación, el 100% de empresarios dijeron que las capacitaciones es una inversión para sus negocios y el 88% manifestaron que la capacitación es satisfactorio para sus empresas, el 50% manifestaron que su rentabilidad mejoro para sus empresas y su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento:**

(Franco Modigliani y Merton Miller, 2001) Menciona que el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones todas oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura

financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros.

(Franco Modigliani y Merton Miller, 2001), Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

(Modigliani Miller, 2015) Menciona en su teoría el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa. Parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por

las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa.

Proposición II: Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición III: menciona que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

(FERNANDEZ, 2001), plantea lo siguiente que la tasa que es requerida pasa por una evaluación que es independiente en la forma en que cada empresa esté financiada. El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los

negocios. Otra fuente son los amigos y también la familia ya queda una opción de conseguir dinero, ya que el dinero obtenido no tendrá interés o tendrá un interés bajo del cual es favorable para que inicien sus operaciones.

El Financiamiento a corto plazo. Tiene lo siguiente:

- a) Crédito comercial:** es una cuenta que es por pagar de una empresa, de sus pasivos a corto plazo que están acumuladas, uno de ellos es el impuesto a pagar, cuentas por cobrar, esto observa la financiera y toma el financiamiento de inventario como fuente de recursos.
- b) Crédito bancario:** es como servicio a corto plazo que las financieras ofrecen a los empresarios a obtener un crédito a corto plazo, ya que es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen con su objetivo que establecen relaciones funcionales.
- c) Línea de crédito:** es un crédito que siempre estará disponible para los empresarios en optar un dinero pero solo será durante un periodo.
- d) Papeles comerciales:** Es un financiamiento a corto plazo que son pagares pero no garantizados a empresas que adquieren en los bancos como las compañías de seguro, en fondos de pensiones y algunas empresas industriales que quieren invertir a corto plazo sus recursos excedentes.
- e) Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** esto

consiste en vender cuentas por cobrar de empresas ya sea a un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar, esto tiene un proceso de un convenio negociado con el fin de conseguir recursos para después invertir.

**f) Financiamiento por medio de los inventarios:** en este financiamiento se utiliza el inventario de la empresa como la garantía de un préstamo, si en caso que el acreedor deje de cumplir con la empresa.

El Financiamiento a largo plazo. Tiene lo siguiente:

**a) Hipoteca:** Es cuando un empresario entrega sus propiedades y esto pasa a manos del prestamista con el fin de garantizar el préstamo.

**b) Acciones:** es cuando un accionista da su participación patrimonial o capital de su organización que pertenece.

**c) Bonos:** consiste que el prestatario hace un instrumento escrito que certifica la promesa de pagar sumas específicas, tasas de interés y en una fecha determinada.

**d) Arrendamiento Financiero:** es un contrato que negocia el propietario de sus bienes y la empresa arrendatario del cual les permite el uso de bienes durante un periodo determinado y el pago de una renta específica. Ya que existe instituciones financieras que otorgan diferentes tipos de créditos, se clasifica en institución financiera privadas e instituciones financieras públicas.

Entidades financieras: son organizaciones que otorgan línea de crédito para un proyecto de empresas para su desarrollo productivo que son otorgados a las poblaciones, los encargados son organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacional o nacional.

## **2.2.2** Teoría de la capacitación:

(albujar janamps odar y osorio, 2008) Menciona que en los últimos años la economía ha mejorado todo gracias a las participaciones de las Mypes ya que indican que los tipos de empresas son formales es un promedio del 98.4% aproximadamente hay producción y son generados para que no exista el desempleo. Así como entidades públicas y privadas deben dar capacitación para que sus colaboradores tengan un proceso continuo en el cual desarrollan sus habilidades para un mejor desempeño en sus labores ya que los conocimientos adquiridos serán orientados para su superación de fallas.

La capacitación es un proceso de procesos pedagógicos y recursos. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente.

Capacitación. Es un programa que permite incluir las

necesidades de métodos para un empleador que permitirá un mayor conocimiento sobre el objetivo y estrategias para el crecimiento de las Mypes.

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos. Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona.

Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización.

Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial.

#### Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú

Según la Ley N.º 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica

establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

### **2.2.3** Teorías de la rentabilidad:

Según (ferruz, 2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Su teoría de trabajo se basa en la ley de los indicadores de mayor rendimiento que será un valor a la rentabilidad que será óptima para el financiero.

## **2.3** Marco conceptual:

### **2.3.1** Definiciones del financiamiento

(adriana torres, 2017) Menciona lo siguiente, el financiamiento de las empresas desarrollan estrategias para su operación mediante la inversión, ya que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión. Definición del financiamiento, es principal que los 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 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.

### **2.3.2** Definiciones de la capacitación

Definición de los términos capacitación y desarrollo. Se define a la capacitación como un proceso intermedio de 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 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.

(eduardo martinez, 2009) 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.

### **2.3.3** Definiciones de la rentabilidad

(Revilla, 2010) 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, 2011) Menciona que la “Rentabilidad y ventajas comparativas es un análisis de los sistemas de producción”. 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.

#### **2.3.4** Definiciones de las micro y pequeñas empresas

(Bernilla, 2018) 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: Por su dimensión.-Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta.

### **III. HIPÓTESIS**

**MI TRABAJO NO TIENE HIPÓTESIS**

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño de la investigación**

La investigación fue no experimental– transversal-retrospectivo-descriptivo.

**M**  **O**

Dónde: M = es la muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = es la observación de variables que es la caracterización del financiamiento, como también la capacitación y por último la rentabilidad.

#### **Cuantitativo**

Es cuantitativa porque en la investigación se utilizó estadísticas y como instrumentos para la medición de cada dimensión.

#### **No experimental**

Es no experimental cualquier variable de investigación en la cual resulta imposible el manejo de las variables aleatoriamente a los sujetos de las condiciones que no hay de los cuales se expongan los sujetos del estudio que son observados en su ambiente natural o en su realidad.

#### **Transversal**

Es transversal ya que se recolecto datos de un solo momento y un tiempo único, del cual el propósito es describir las variables en un solo momento analizar su interrelación.

#### **Retrospectivo**

El propósito de la investigación es indagar los hechos ocurridos en el presente.

## Descriptivo

Es descriptivo porque la investigación se limita a describir sus variables del estudio que se observó en la realidad del momento de la recopilación de información.

## 4.2 Población y muestra

### Población

La población de la investigación está constituida por 30 Mypes nacionales del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.

### Muestra

La muestra es la población que se estudió a 30 Mypes nacionales sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.

## 4.3 DEFINICION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria

distrito de Callería-2017.	distrito de Callería-2017.		Instituto Universidad
----------------------------	----------------------------	--	-----------------------

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No  Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

**Fuente:** (Zevallos, 2018)

#### **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnicas**

En la técnica se elaboró el recojo de información de la encuesta aplicada para la investigación.

##### **Instrumento**

En el instrumento se utilizó un cuestionario que se planteó de 36 preguntas cerradas en función a los objetivos específicos y la definición de las variables.

#### **4.5 Plan de análisis**

El plan de análisis son los datos encuestadas que se obtendrán las tablas y como los gráficos estadísticos que correspondientes a las preguntas planteadas, con los resultados obtenidos se analizara tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

#### 4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Caracterización del financiamiento y capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería - 2017

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
Caracterización del financiamiento y capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	<b>FORMULACIÓN</b>	<b>GENERAL</b>	Representantes Legales en la micro y pequeñas Empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	<b>TIPO Y NIVEL</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017.	<b>ESPECÍFICOS</b>	Describir las principales características de los representantes legales en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Calleria, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		Describir las principales características en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.				Financiamiento			
			Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras					
			Interés	Tasa de interés					
			Monto	Monto del crédito					
			capacitación	Plazos	Plazo del crédito				
				Inversión	Inversión del crédito				
			Rentabilidad	Personal	Permanente Eventual				
		Cursos		Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación					
Financiamiento	Mejora rentabilidad								
	Capacitación	Mejora rentabilidad							
Tipos	Económica								
	Financiera								
Describir las principales características de la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.	Describir las principales características en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.				DISEÑO	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2017.	ANÁLISIS DE DATOS	
									Encuesta

## 4.7 PRINCIPIOS ÉTICOS

Los principios son fundamentales y universales de la ética en la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

Respeto por las personas: es reconocer las decisiones y capacidades que toman las personas. Es decir su autonomía protege su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación que se expresa a través del proceso de consentimiento informado. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.

Beneficencia: La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. Del mismo modo el investigador debe tener en cuenta que su prioridad es la protección del participante. Mucho más importante que la búsqueda de nuevos horizontes en el conocimiento o que el interés propio, profesional o científico de la investigación. Esto implica no dañar o que los riesgos sean al mínimo, esto se conoce como principio de no maleficencia.

Justicia: El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

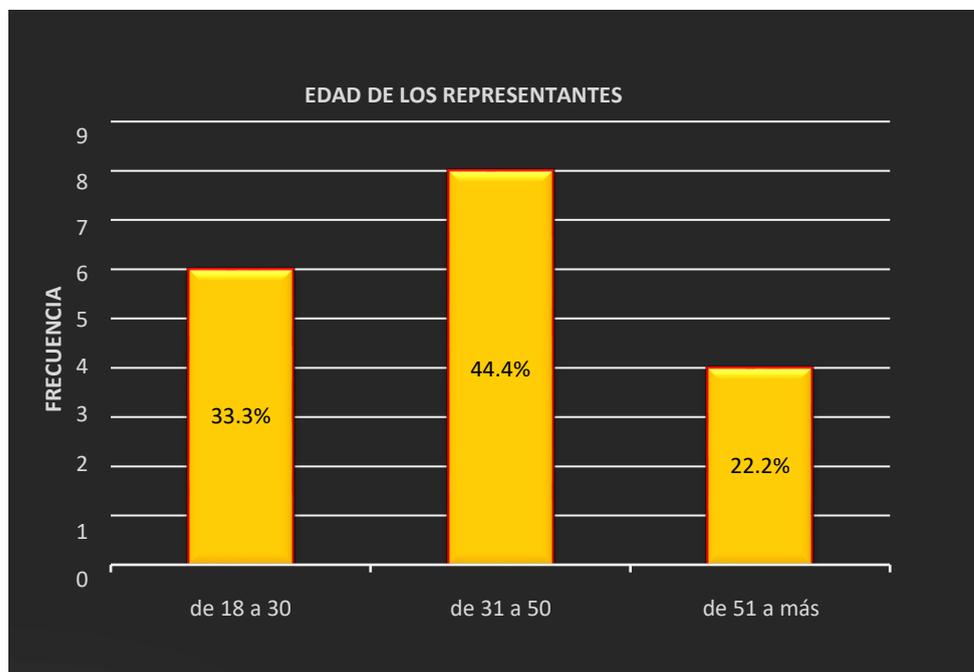
## V. Resultados

### 5.1 resultados

**Tabla 1: Edad de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería.**

Edad del representante		
	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 30	6	33,3
De 31 a 50	8	44,4
De 51 a mas	4	22,2
Total	18	100,0

**Fuente 1:** la edad de los representantes encuestados legales de las Mypes.



#### Análisis de resultados

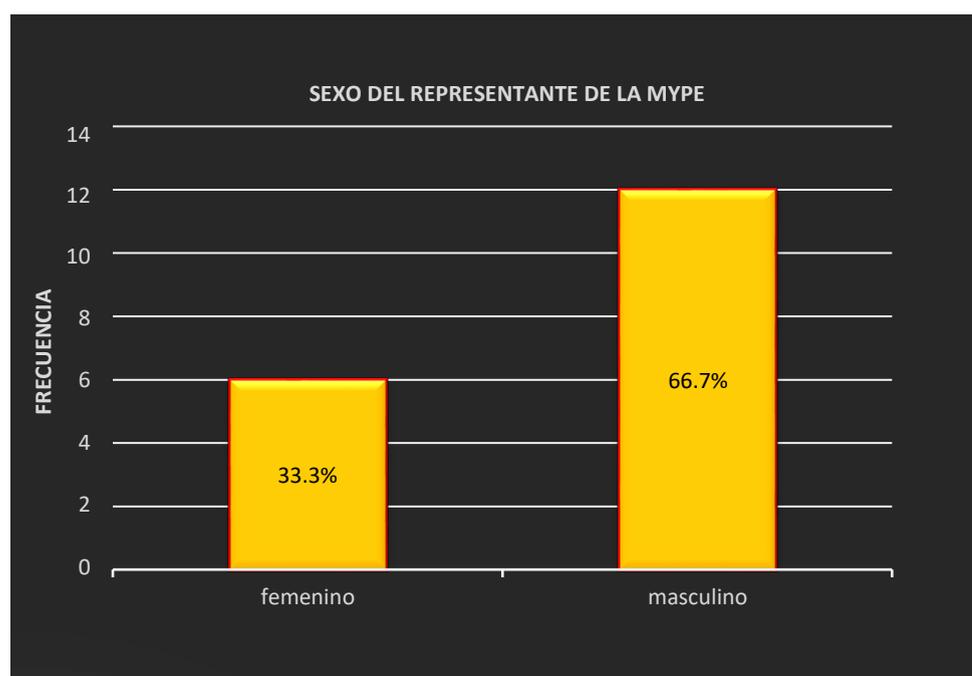
Observamos que en el gráfico la edad de los representantes encuestados de las Mypes son lo siguiente, el 33.3% (6) tienen de 18 a 30 años, en el siguiente tenemos el 44.4% (8) tienen de 31 a 50 años de edad, y último un 22.2% (4) tienen de 51 a más años.

Fuente 1: Tabla N° 01

Tabla 2: sexo de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería.

Sexo del representante de la Mypes			
	Frecuencia	Porcentaje	
Femenino	6	33,3	
Masculino	12	66,7	
Total	18	100,0	

**Fuente 2:** el sexo de los representantes encuesta aplicada a los representantes de la Mypes.



### **Análisis de resultados**

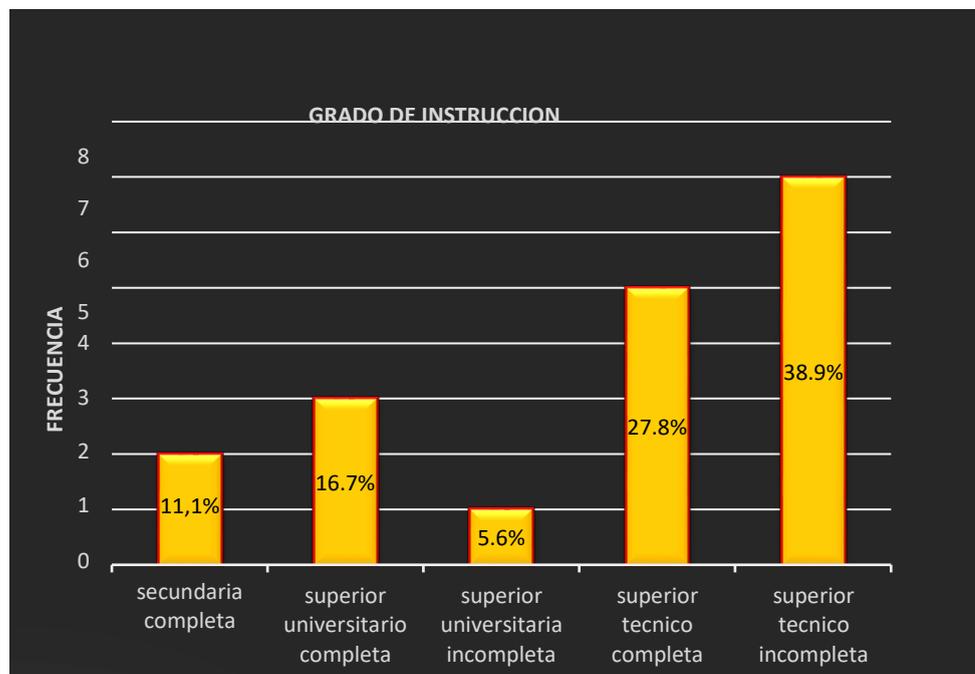
Observamos en el siguiente gráfico que el 33.3% (6) son del género femenino, tenemos que la mayor cantidad es el 66.7% (12) que son del sexo masculino.

Fuente 2: Tabla N° 02

**Tabla 3: El Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Grado de instrucción de las Mypes</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria Completa	2	11,1
Superior Universitaria Completa	3	16,7
Superior Universitaria Incompleta	1	5,6
Superior no Universitaria Completa	5	27,8
Superior no Universitaria Incompleta	7	38,9
Total	18	100,0

**Fuente 3:** el grado de instrucción encuesta aplicada a las Mypes.



### **Análisis de resultados**

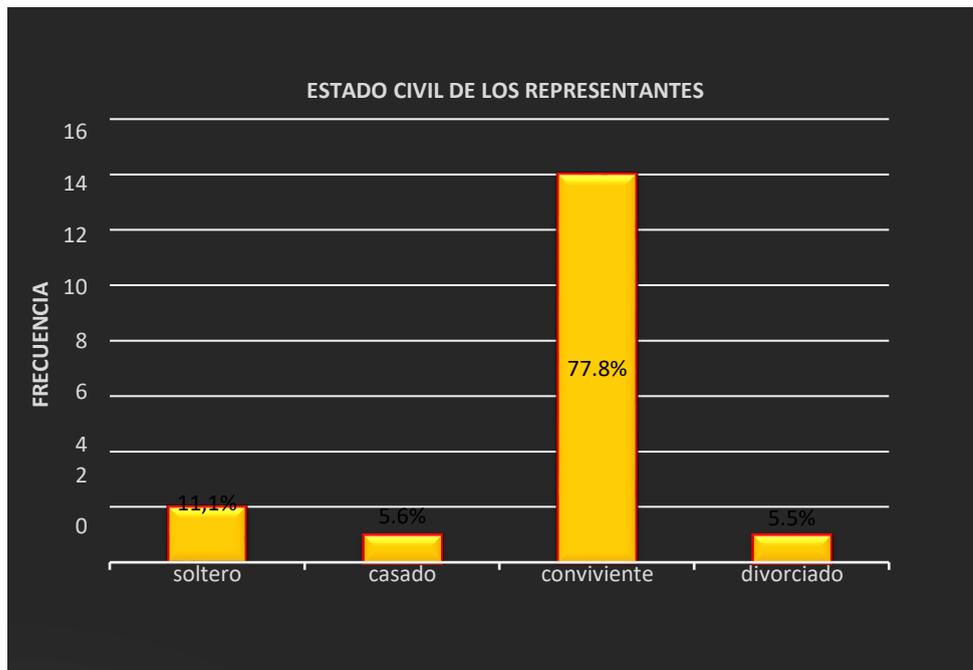
En el siguiente grafico observamos que el 11.1% (2) indican que tienen secundaria completa, siguiente el 16.7% (3) tienen superior universitario completo, también el 5.6% (1) tienen estudio superior universitaria incompleta, el 27.8% (5) tiene superior técnica completa y por último el 38.9 % (7) tiene superior técnico incompleta.

Fuente3: Tabla N° 03

**Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería.**

Estado civil del representante		
	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	11,1
Casado	1	5,6
Conviviente	14	77,8
Divorciado	1	5,5
Total	18	100,0

**Fuente 4:** en la siguiente encuesta de estado civil aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

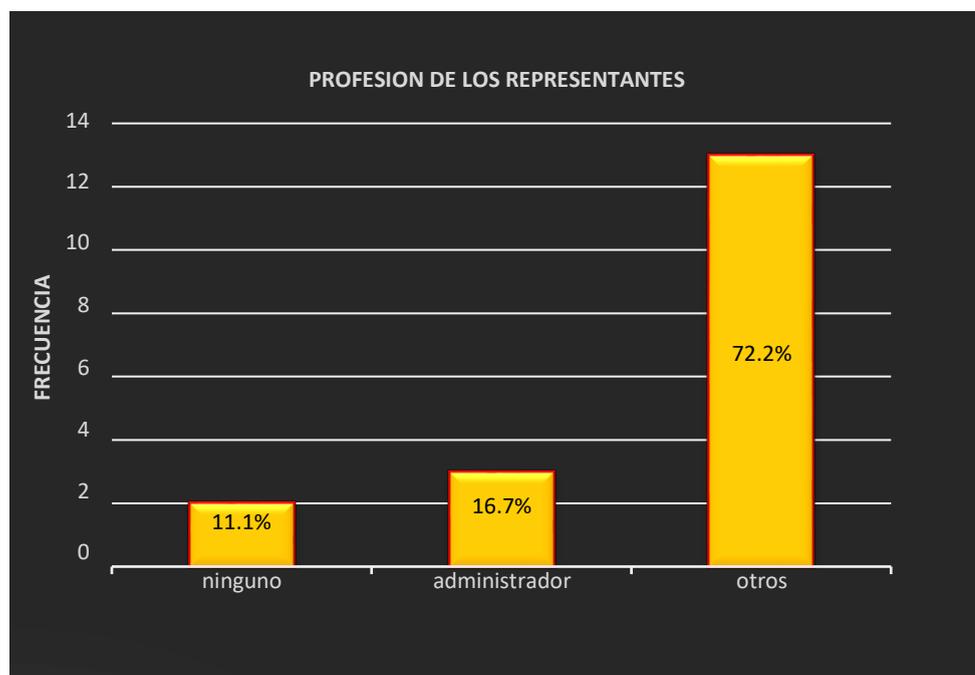
Observamos en siguiente grafico El 11.1% (2) de representantes legales, obtienen la condición de solteros, en tanto 5.6% (1) están casados, un 77.8% (14) son convivientes y el 5,6 (1) son divorciados.

Fuente4: Tabla N° 04

**Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería.**

Profesión del representante		
	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	11,1
Administrador	3	16,7
Otros	13	72,2
Total	18	100,0

**Fuente 5:** las encuestas aplicadas a los representantes legales de las Mypes.



#### **Análisis de resultados**

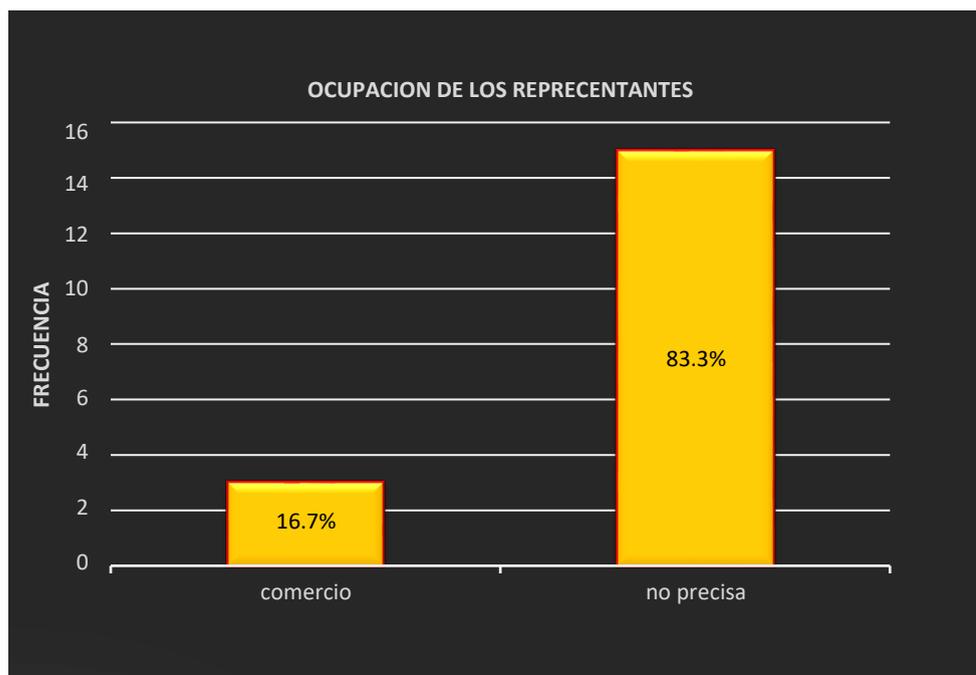
Como observamos en el gráfico el 11.1% (2) son representantes legales pero no tienen profesión, como también observamos que el 16.7% (3) son administradores y por último el 72% (13) se dedican a otras profesiones.

Fuente5: Tabla N° 05

**Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería.**

<b>Ocupación del representante</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Comercio	3	16,7	
No precisa	15	83,3	
Total	18	100,0	

**Fuente 6:** las encuestas aplicadas a los representantes legales de las Mypes



### **Análisis de resultados**

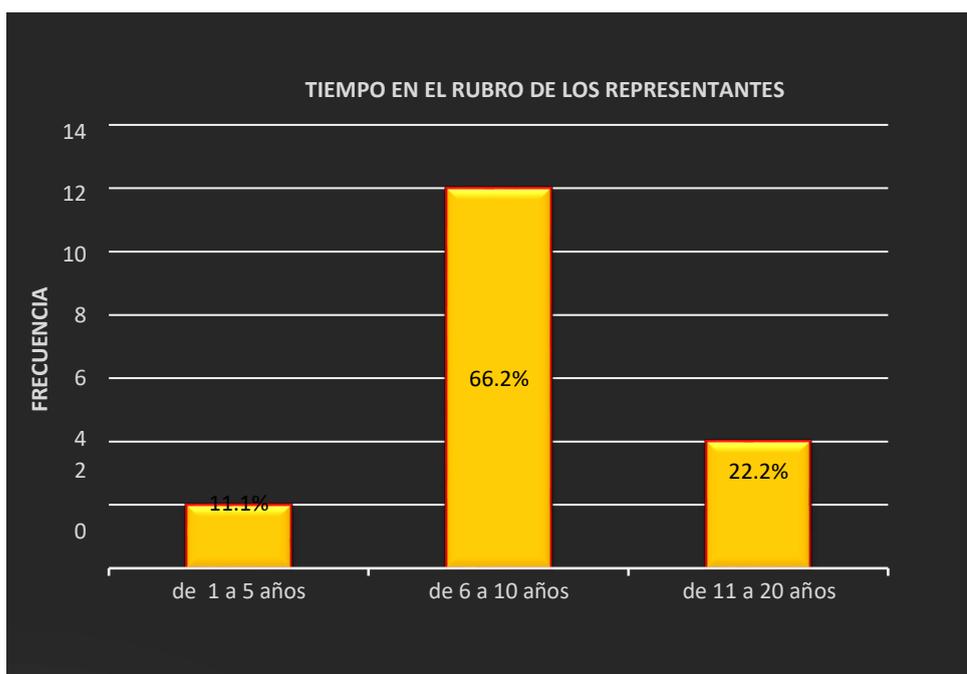
Como observamos en el gráfico el 16.7% (3) los representantes su ocupación es el comercio y como el 83.3% (15) su ocupación no la precisa.

Fuente 6: Tabla N° 06

**Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería.**

<b>Tiempo en el rubro de los representantes</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
De 1 a 5 años	2	11,1	
De 6 a 10 años	12	66,2	
De 11 a 20 años	4	22,2	
Total	18	100,0	

**Fuente 7:** la encuesta aplicada al tiempo de rubro de representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

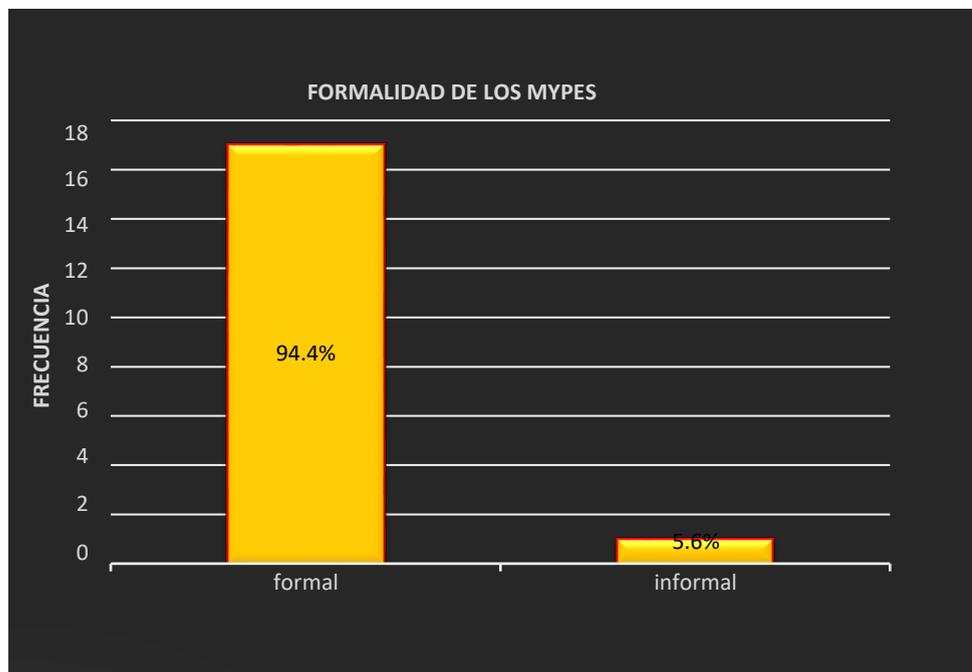
Al observar el gráfico indica que un 11.1% (2) los representantes tiene entre 1 a 5 años en el rubro, como también el 66.7% (12) tienen de 6 a 10 años en el rubro y por último el 22,2% (4) tienen entre 11 a 20 años.

Fuente 7: Tabla N° 07

**Tabla 8: Formalidad de las Mypes del distrito de Callería.**

Formalidad de las Mypes		
	Frecuencia	Porcentaje
Formal	17	94,4
Informal	1	5,6
Total	18	100,0

**Fuente 8:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

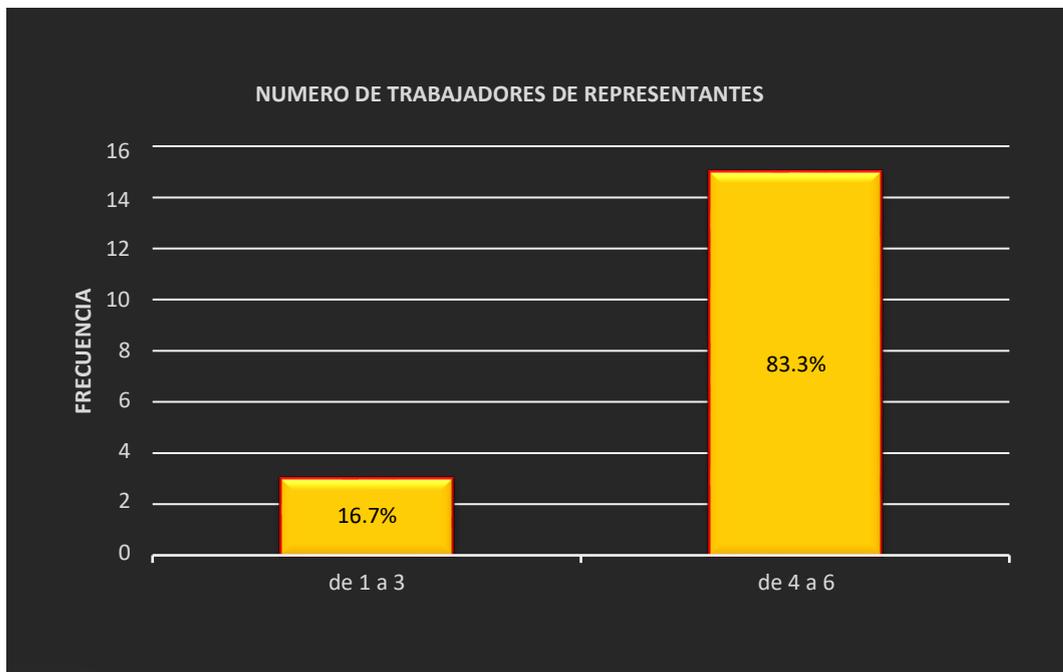
Observamos en el gráfico sobre la encuesta, es lo siguiente que el 94.4% (17) las empresas son formales y otro el 5,6% (1) son informal.

Fuente8: Tabla N° 08

**Tabla 9: El Número de trabajadores permanentes de las Mypes del distrito de Callería.**

Número de Trabajadores permanentes			
	Frecuencia	Porcentaje	
De 1 a 3	3	16,7	
De 4 a 6	15	83,3	
Total	18	100,0	

**Fuente 9:** la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

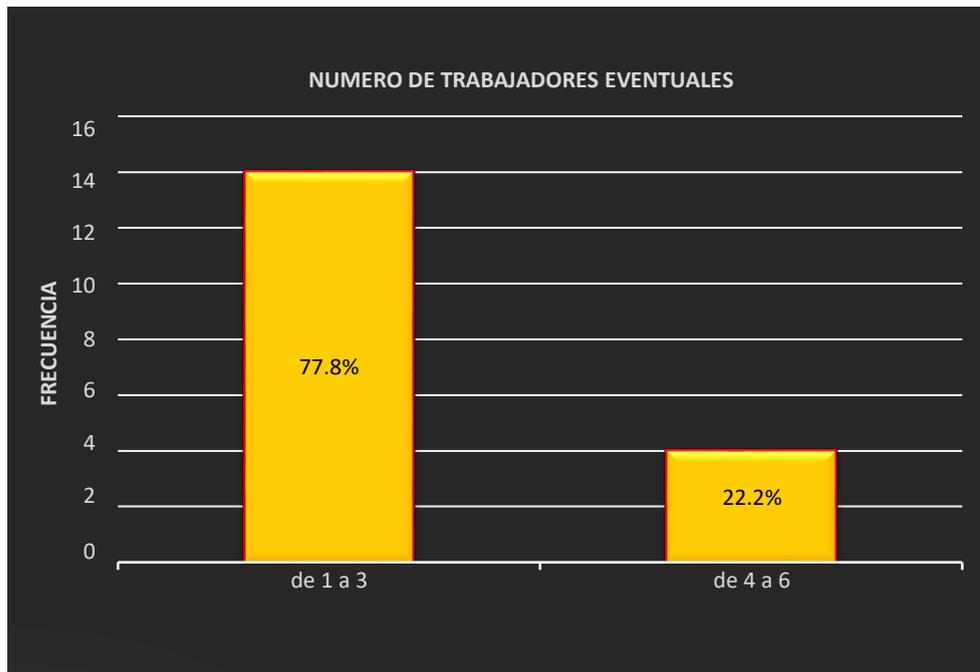
Observamos en gráfico el 16.7% (3) las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes y el siguiente tiene un 83.3% (15) de 4 a 6 trabajadores permanentes.

Fuente9: Tabla N° 09

**Tabla 10: El número de trabajadores eventuales de las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Número de Trabajadores eventuales</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3	14	77,8
De 4 a 6	4	22,2
Total	18	100,0

**Fuente 10:** la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

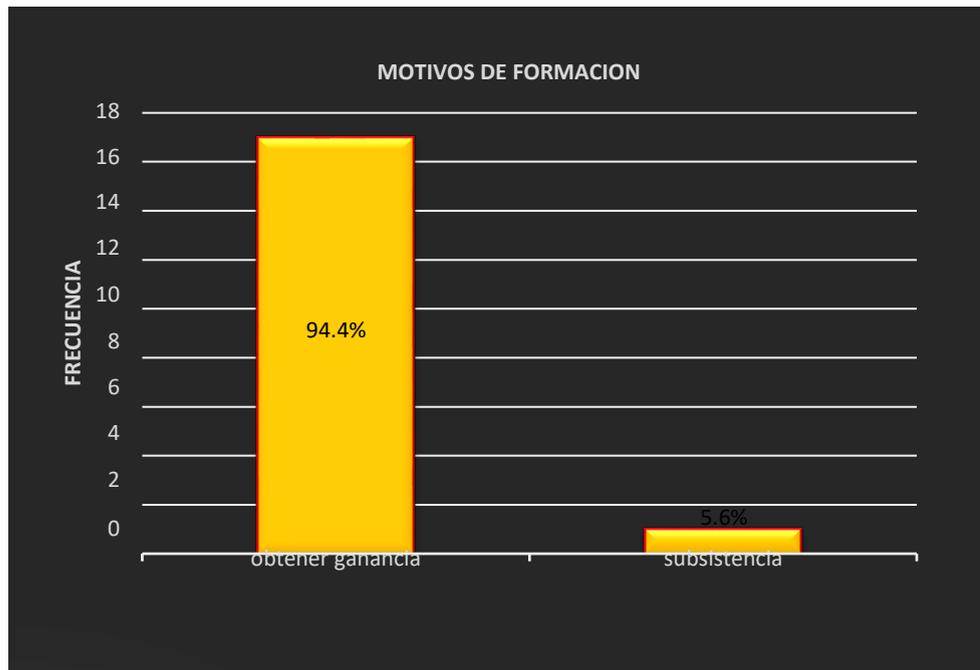
Como observamos el 77.8% (14) es el rango más alto de las Mypes que tiene de 1 a 3 trabajadores eventuales y otro que el 22.2% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales.

Fuente 10: Tabla N° 10

**Tabla 11: Motivación de formación de las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Motivación de Formación</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Obtener Ganancias	17	94,4
Subsistencia	1	5,6
Total	18	100,0

**Fuente 11:** la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

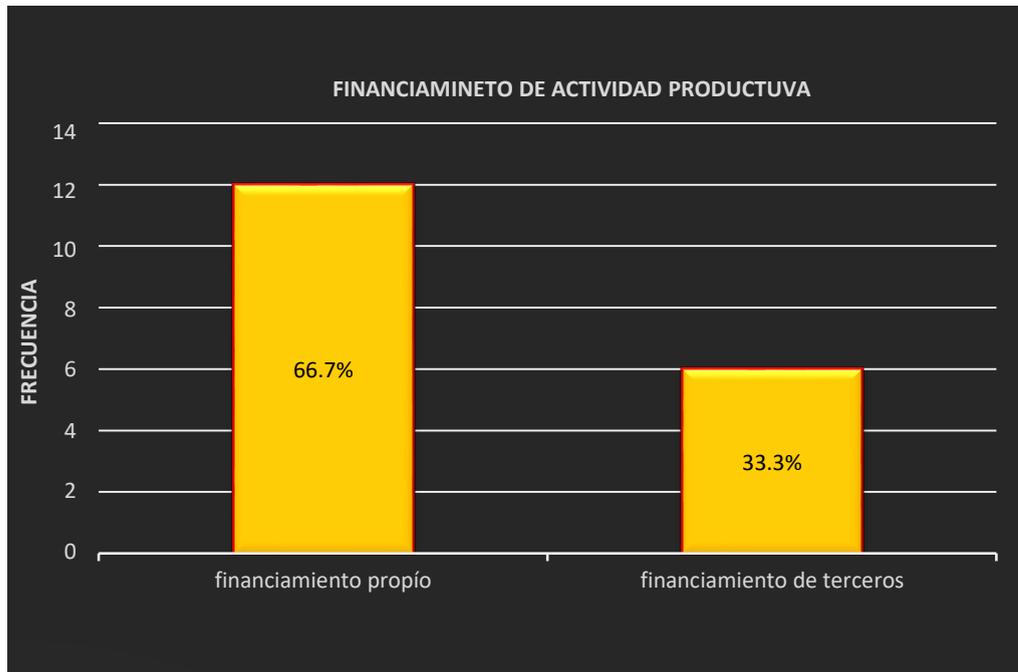
Como observamos en el gráfico el 94.4% (17) sus motivo es obtener ganancias y el 5.6% (1) indican que es subsistencia.

Fuente 11: Tabla N° 11

**Tabla 12: El financiamiento de las actividades de las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Financiamiento de actividad productiva</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	12	66,7
Financiamiento de Terceros	6	33,3
Total	18	100,0

**Fuente 12:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

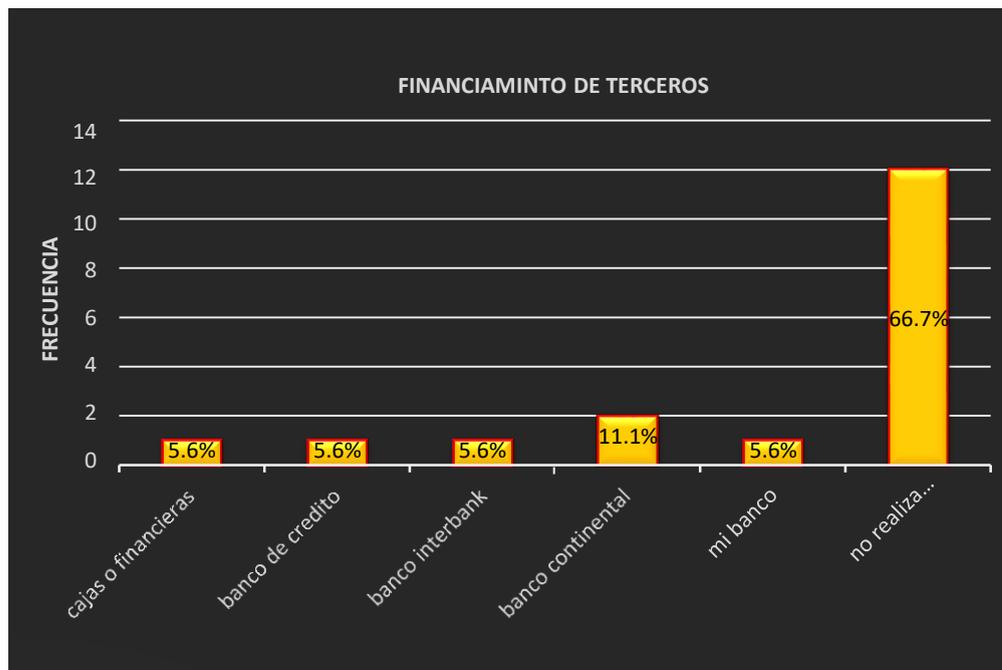
Observamos en el gráfico que el 33.3% (6) de las microempresas fueron financiados por terceros y el 66.7% (12) que su financiamiento es propio.

Fuente 12: Tabla N° 12

**Tabla 13: Financiamiento de terceros de las Mypes del distrito de Callería.**

Financiamiento de terceros		
	Frecuencia	Porcentaje
Cajas o Financieras	1	5,6
Banco de Crédito	1	5,6
Banco Interbank	1	5,6
Banco Continental	2	11,1
Mi Banco	1	5,6
No realiza financiamiento	12	66,7
Total	18	100,0

**Fuente 13:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



#### **Análisis de resultados**

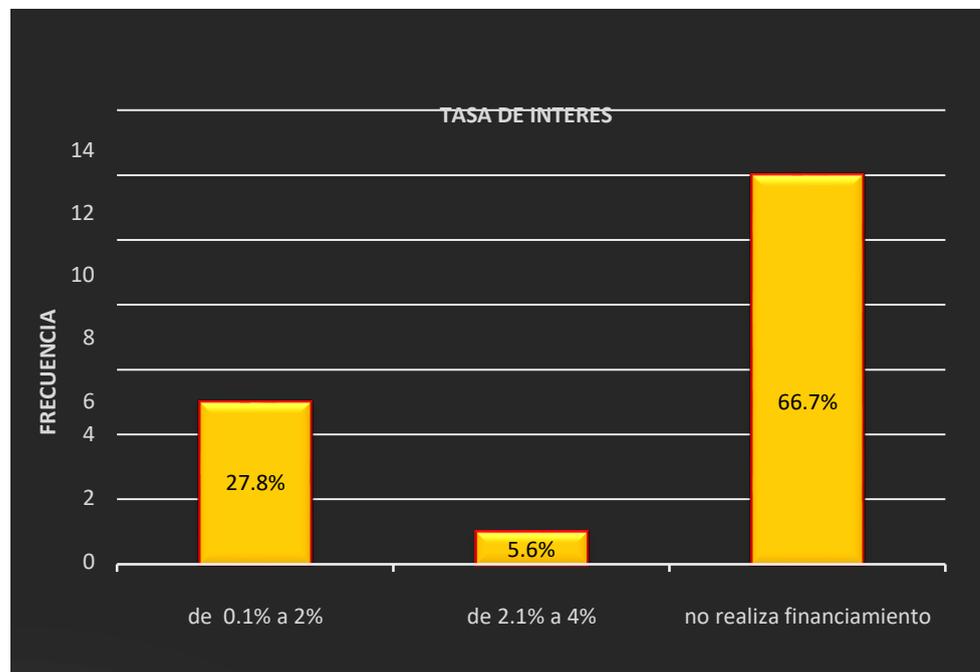
Como observamos en el gráfico un 5.6% (1) realizan en cajas financieras, en el siguiente el 5.6% (1) realizan en el banco de crédito, como también el 5.6% (1) realizan en el banco interbank, luego el 11.1% (2) realizan en el banco continental, como también el 5.6% (1) realizan en el mi banco y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 13: Tabla N° 13

**Tabla 14: La tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes del distrito de Callería.**

Tasa de Interés		
	Frecuencia	Porcentaje
De 0,1% a 2%	5	27,8
De 2,1% a 4%	1	5,6
No realiza financiamiento	12	66,7
Total	18	100,0

**Fuente 14:** la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### Análisis de resultados

Como observamos en el gráfico un 27.8% (5) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2% de tasas, luego el 5.6%(1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, de tasas y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 14: Tabla N° 14

**Tabla 15: Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Entidades financieras no bancarias</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Entidades bancarias	1	5,6	
Cooperativas	1	5,6	
No realiza financiamiento	16	88,9	
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente 15:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de Mypes.



### **Análisis de resultados**

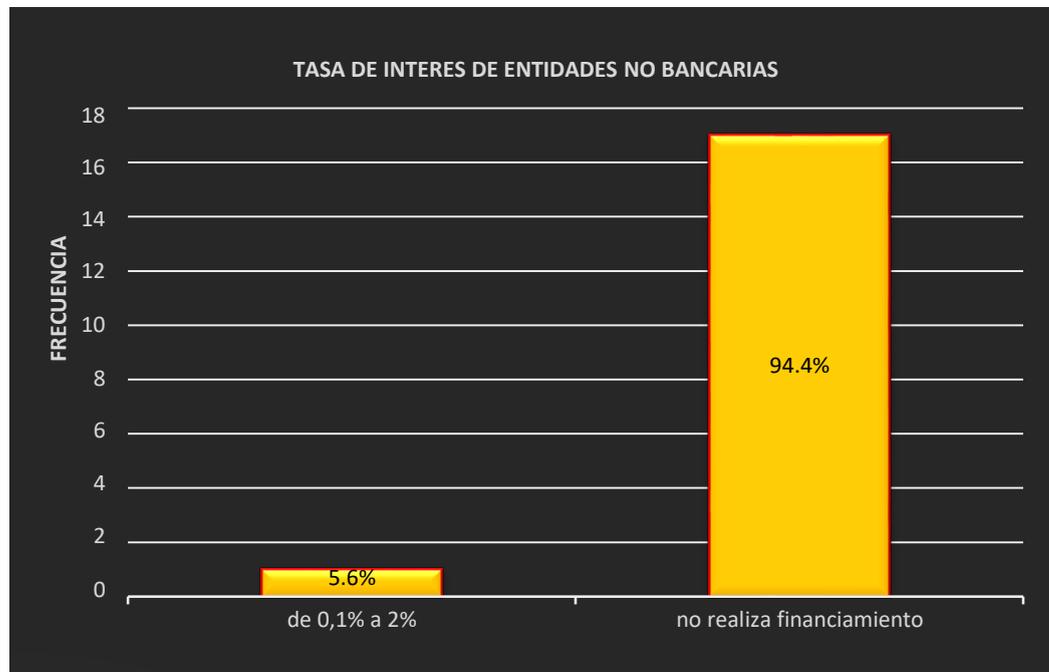
Como observamos en el gráfico el 5.6% (1) obtuvo crédito de entidades bancarias, como otro que el 5.6% (1) obtuvieron créditos de cooperativas y por último el 89.9% no realizó financiamiento.

Fuente 15: Tabla N° 15

**Tabla 16: La tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las Mypes del distrito de Callería.**

Tasa de Interés de Entidades no bancarias		
	Frecuencia	Porcentaje
De 0,1% a 2%	1	5,6
No realiza financiamiento	17	94,4
Total	18	100,0

**Fuente 16:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### Análisis de resultados

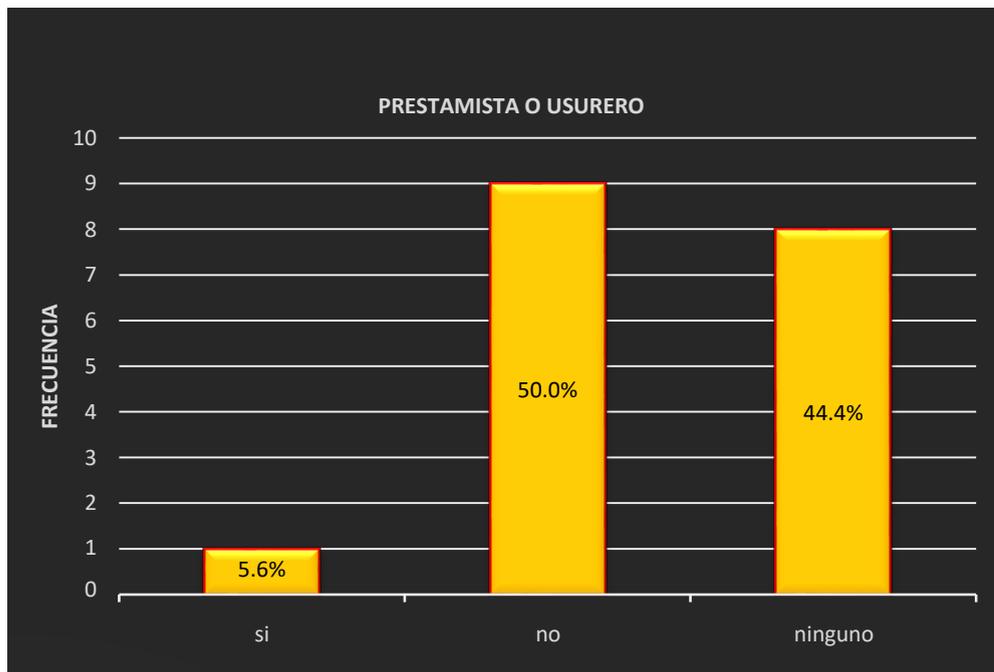
Como observamos en el gráfico el 5.6% (1) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, y el 94.4% (17) no realizó financiamiento.

Fuente 16: Tabla N° 16

**Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes del distrito de Callería.**

Prestamista o usurero		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	5,6
No	9	50,0
Ninguno	8	44,4
Total	18	100,0

**Fuente 17:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

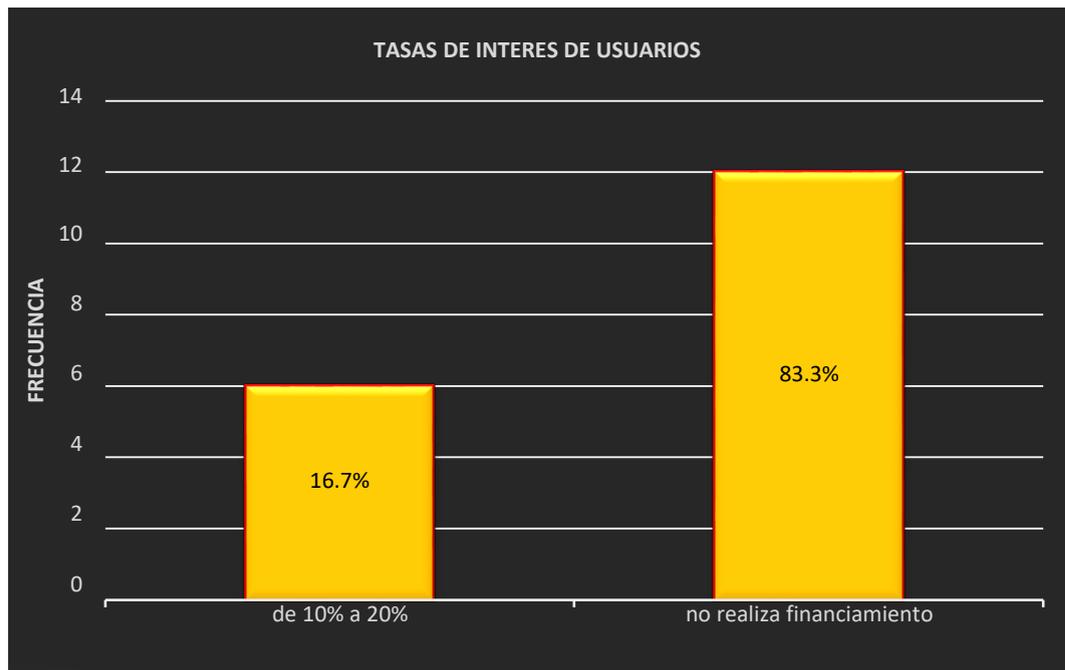
Como observamos el 5.6% (1) obtuvieron un crédito de usureros, el 50% (9) no realizó financiamiento con usureros y el 44.4% no realizó financiamiento.

Fuente 17: Tabla N° 17

**Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usuarios que pagan las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Tasas de Interés de usuarios</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
De 10% a 20%	6	16.7
No realiza financiamiento	12	83.3
Total	18	100

**Fuente 18:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

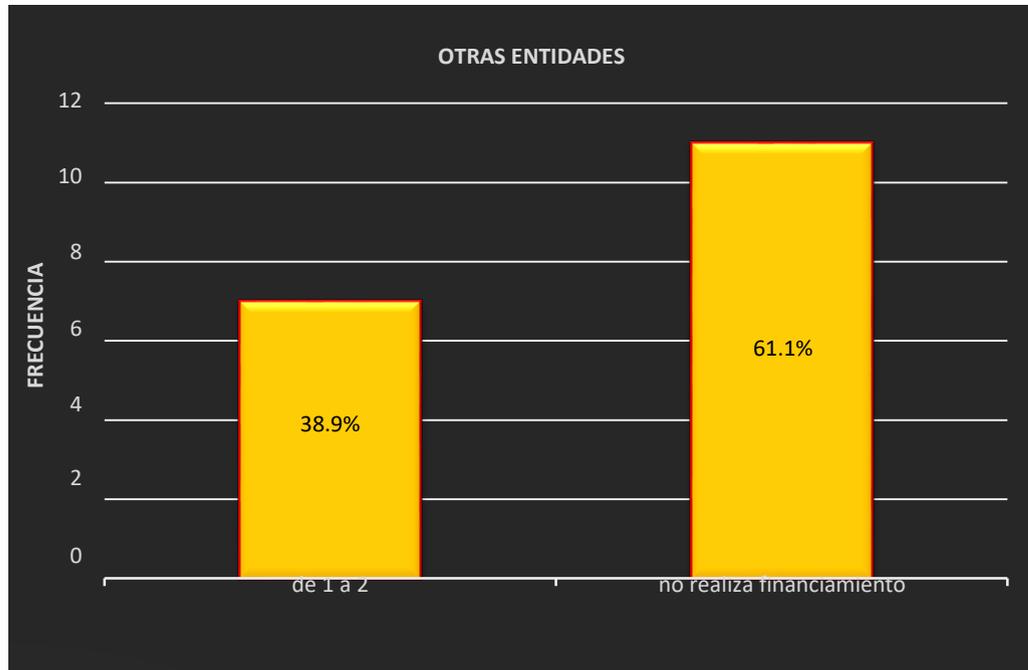
Como observamos en el gráfico el 83.3%(12) no realizó financiamiento y el 16.7% (6) no realiza financiamiento.

Fuente 18: Tabla N° 18

**Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Otras entidades</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2	7	38,9
No realice financiamineto	11	61,1
Total	18	100,0

**Fuente 19:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

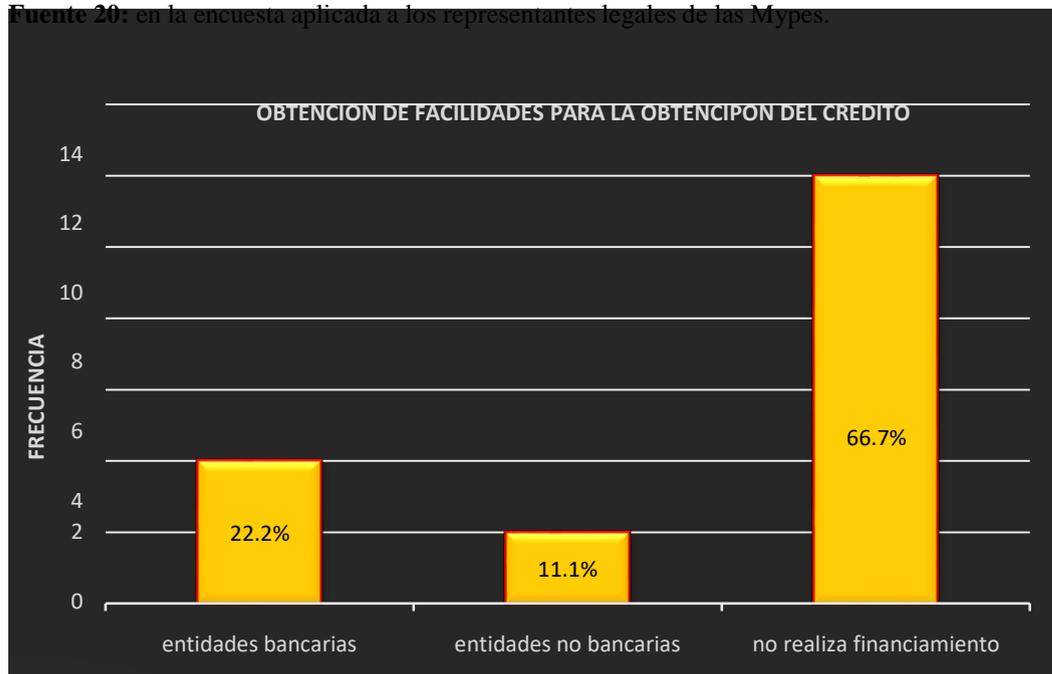
Como observamos en el grafico el 38.9% (7) recibieron créditos no bancarios y el 61.1% (11) encuestadas no recibieron crédito de entidades bancarias

Fuente 19: Tabla N° 19

**Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Obtención de facilidades para la obtención del crédito</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	4	22,2
Entidades no Bancarias	2	11,1
No realiza financiamiento	12	66,7
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100,0</b>

Fuente 20: en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

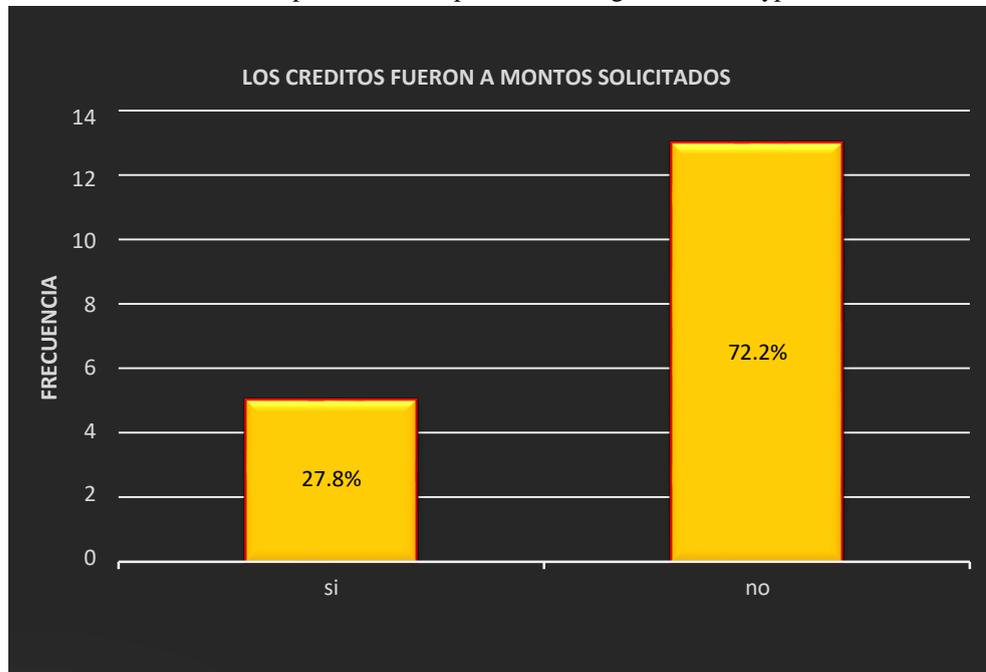
Como observamos en el gráfico el 22.2% (4) indicaron que entidades bancarias le facilitaron un crédito, el 11.1% (2) mencionan que entidades no bancarias les otorgan mayores beneficios y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 20: Tabla N° 20

**Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes del distrito de Callería.**

Los créditos fueron a montos solicitados			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	5	27,8	
No	13	72,2	
Total	18	100,0	

**Fuente 21:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.



### **Análisis de resultados**

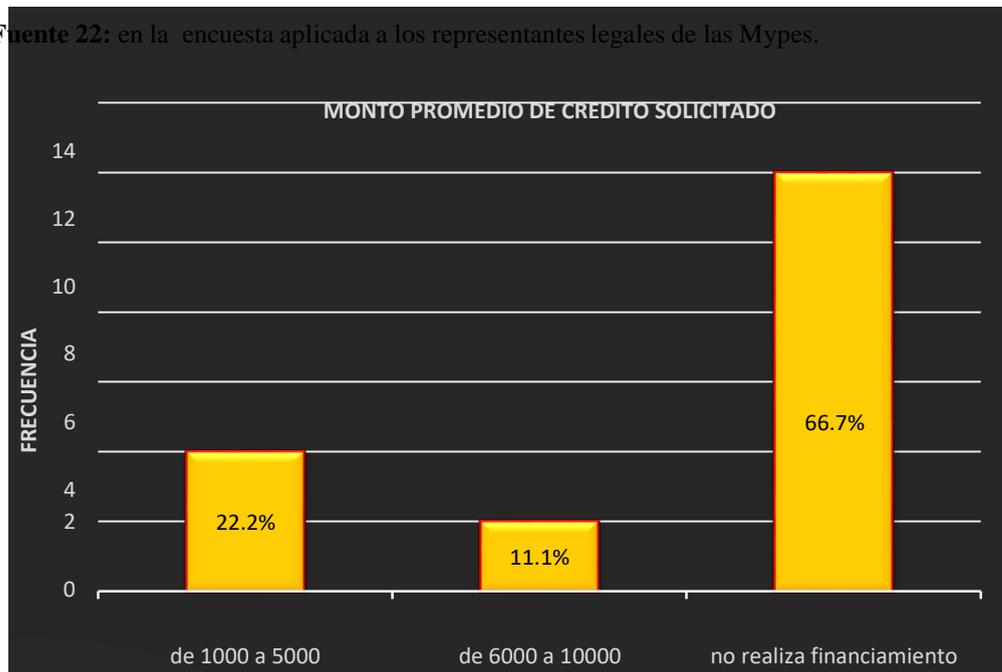
Como observamos en el gráfico el 27.8% (5) les otorgaron el préstamo solicitado y el 72.2% (13) mencionan que no otorgaron un préstamo crediticio.

Fuente 21: Tabla N° 21

**Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Monto promedio de Crédito solicitado</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
De 1000 a 5000 soles	4	22,2
De 6000 a 10000 soles	2	11,1
No realizo financiamiento	12	66,7
Total	18	100,0

Fuente 22: en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

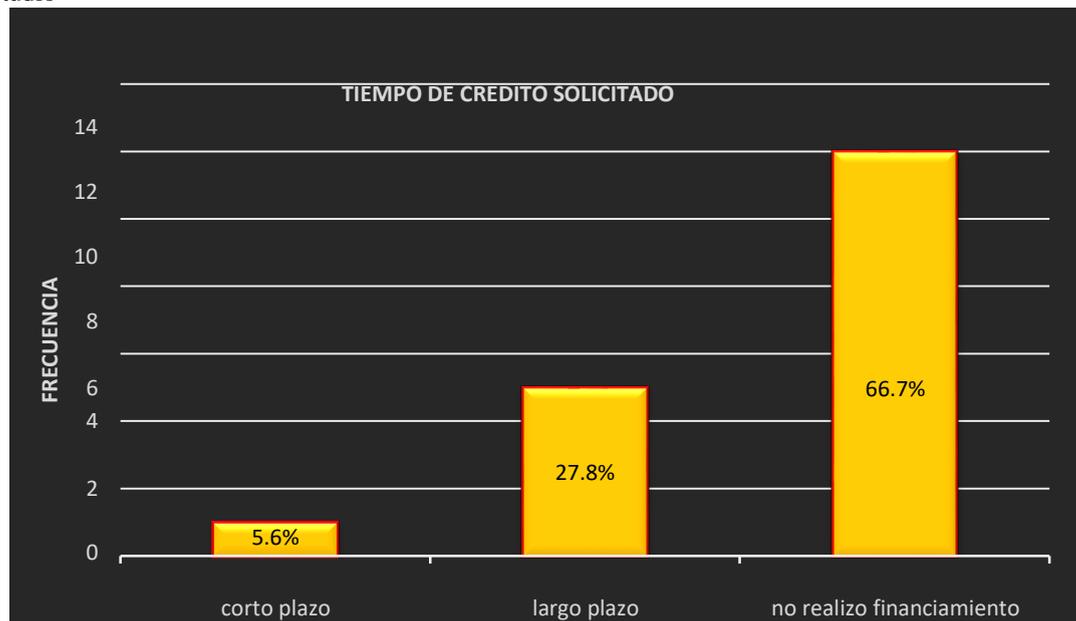
Como observamos en el grafico el 22.2% (4) le otorgan los montos de S/1,000 a S/5,000 soles y el 11.1% (2) se les otorgo el monto de S/6,000 a S/10,000 soles y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 22: Tabla N° 22

**Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado para las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Tiempo de Crédito solicitado</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Corto Plazo	1	5,6	
Largo Plazo	5	27,8	
No realizo financiamiento	12	66,7	
Total	18	100,0	

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



### **Análisis de resultados**

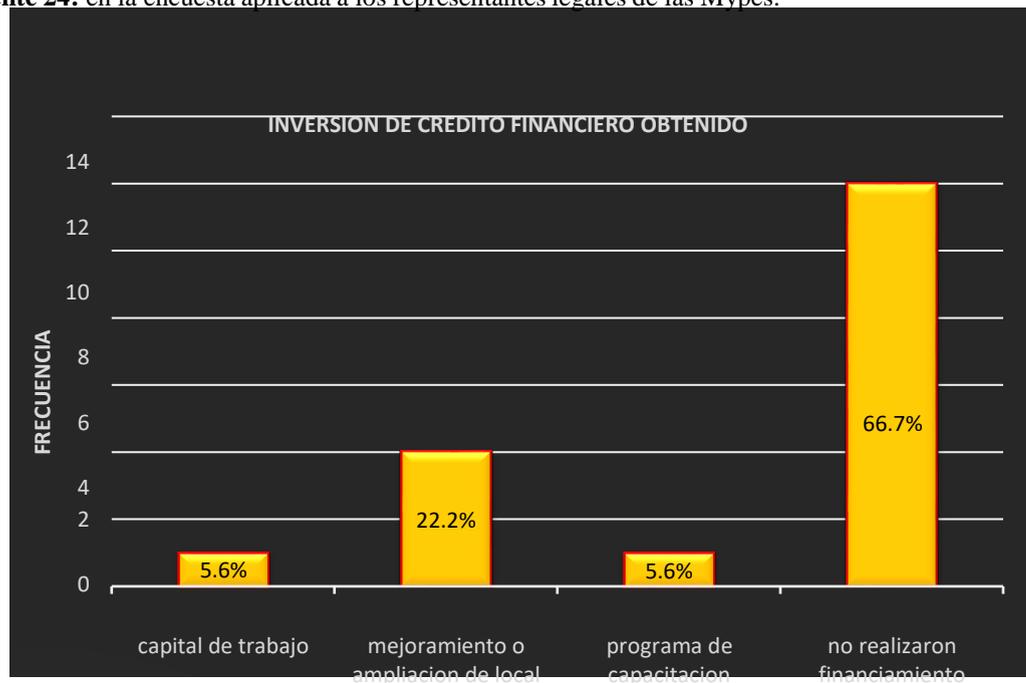
Como observamos en el grafico el 5.6% (1) le otorgaron crédito a corto plazo y al 27.8% (5) le otorgaron a largo plazo, por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 23: Tabla N° 23

**Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes del distrito de Callería.**

Inversión del crédito financiero obtenido		
	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	1	5,6
Mejoramiento y/o ampliación del local	4	22,2
Programa de Capacitación	1	5,6
No realizaron financiamiento	12	66,7
Total	18	100,0

**Fuente 24:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### Análisis de resultados

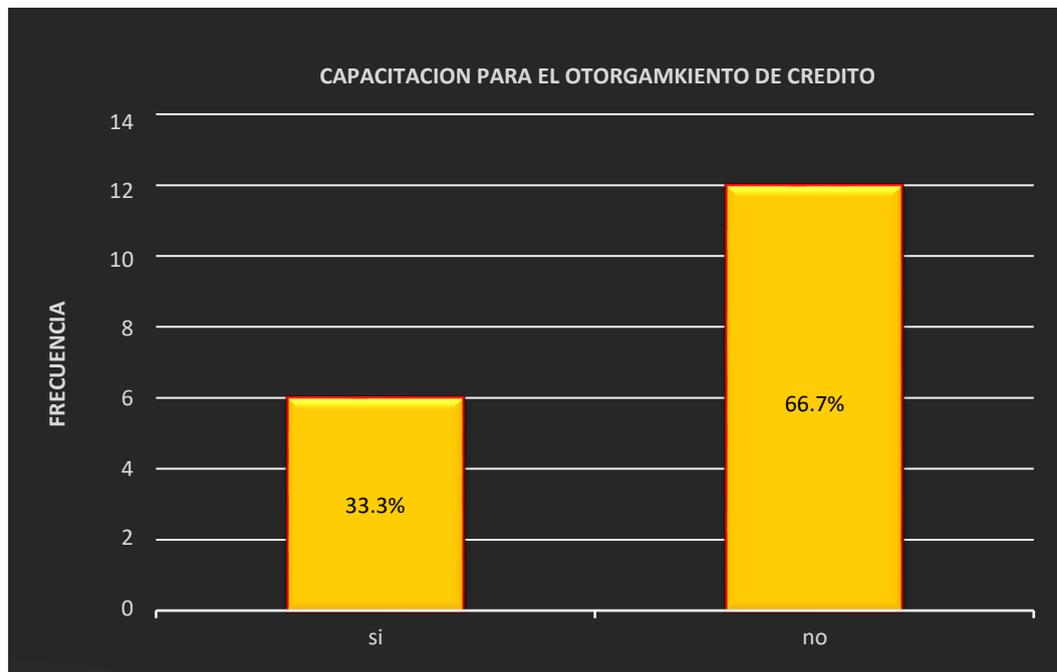
Como observamos en el gráfico el 5.6% (1) tienen capital de trabajo, el 22.2% (4) invirtió el crédito solicitado en mejoramiento del local y el 5.6% (1) realizan programa de capacitación y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.

Fuente 24: Tabla N° 24

**Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las Mypes, del distrito de Callería.**

<b>Capacitación para el otorgamiento de crédito</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	6	33,3	
No	12	66,7	
Total	18	100,0	

**Fuente 25:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



**Análisis de resultados**

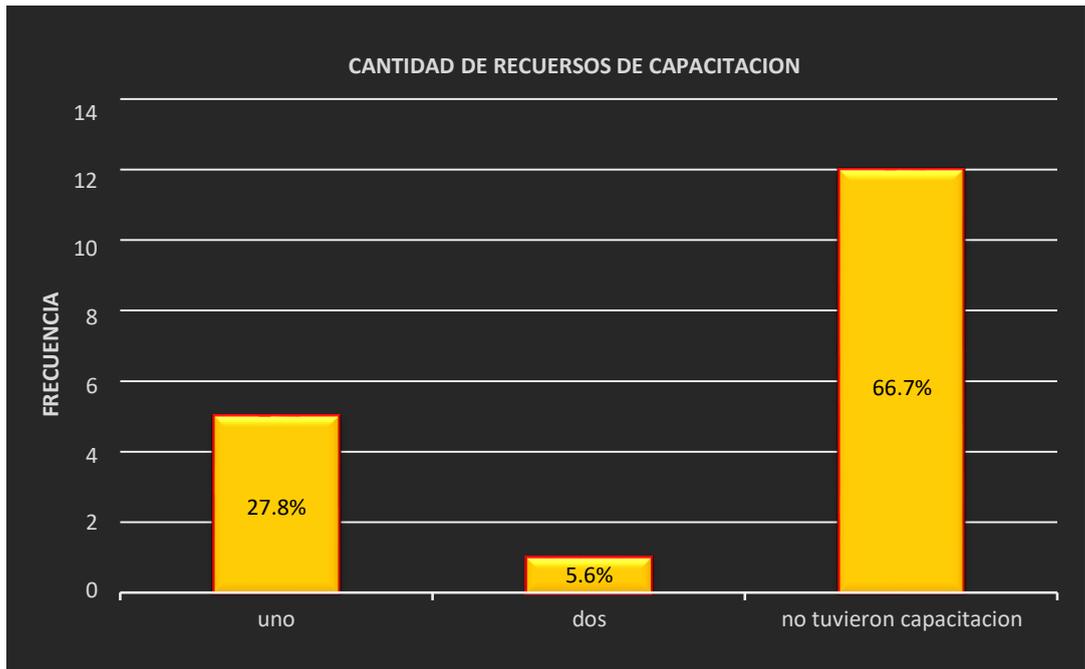
Como observamos en el grafico el 33.3% (6) de los representantes obtuvieron capacitación del crédito y como otros el 66.7% (12) no obtuvo capacitación.

Fuente 25: Tabla N° 25

**Tabla 26: Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de la Mypes del distrito de Callería.**

Cantidad de cursos de capacitación		
	Frecuencia	Porcentaje
Uno	5	27,8
Dos	1	5,6
No tuvo capacitación	12	66,7
Total	18	100,0

**Fuente 26:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

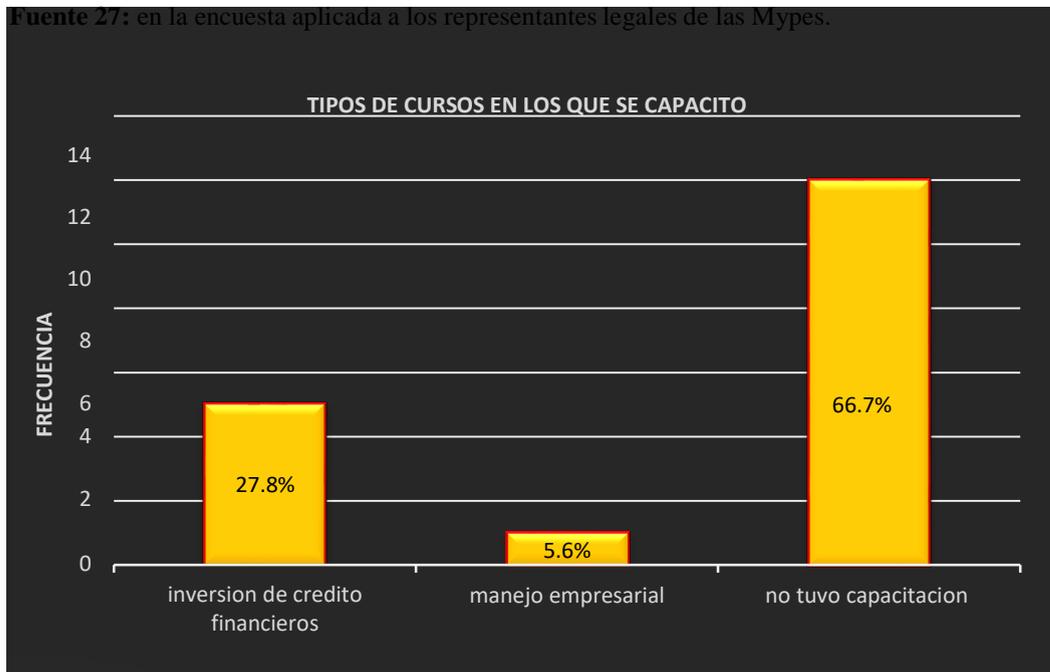
Como observamos en el gráfico un 27.8% (5) recibieron una capacitación, como también un 5,6% (1) solo recibieron dos capacitaciones y por último el 66,7% (12) no obtuvieron capacitación.

Fuente 26: Tabla N° 26

**Tabla 27: Tipos de curso en el que participaron los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería.**

<b>Tipos de cursos en los que se capacito</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	5	27,8
Manejo empresarial	1	5,6
No tuvo capacitación	12	66,7
Total	18	100,0

**Fuente 27:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



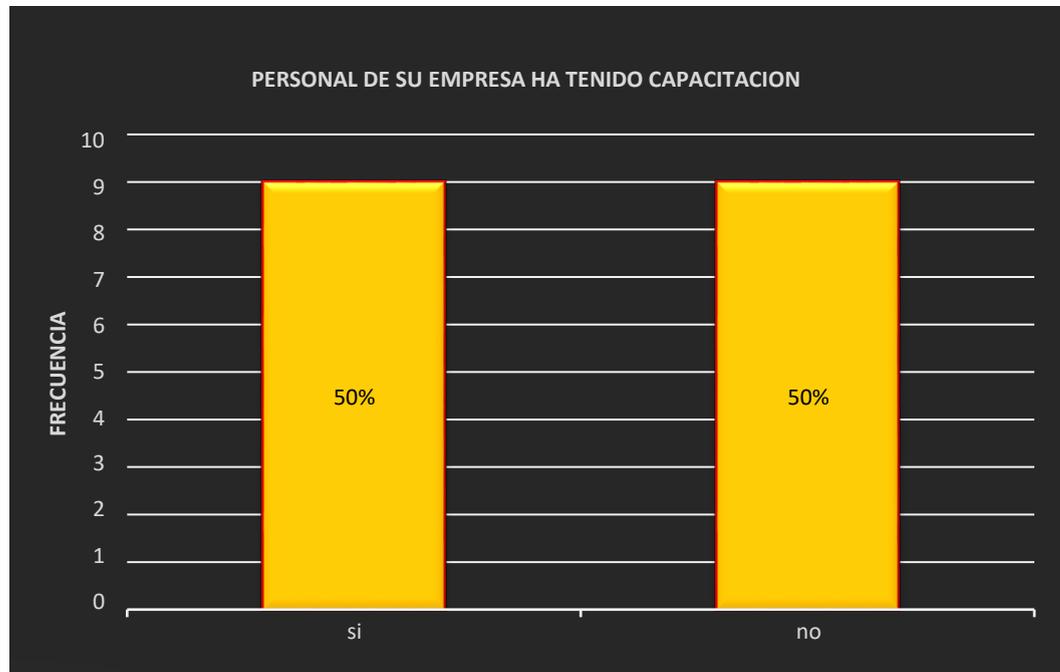
### **Análisis de resultados**

Como observamos en el gráfico el 27.8% (5) realizaron su capacitación de inversión de crédito financiero y otros empresarios el 5,6% (1) realizaron su capacitación de manejo empresarial y por último el 66,7% (12) no tuvieron capacitación.

Fuente 27: Tabla N° 27

**Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la Mypes del distrito de Callería.**

<b>Personal de su empresa ha tenido capacitación</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	9	50,0	
No	9	50,0	
Total	18	100,0	



**Fuente 28:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

### **Análisis de resultados**

Como observamos en el gráfico un 50% (9) si fueron capacitados y como el 50% (9) no fueron capacitados.

Fuente 28: Tabla N° 28

**Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes del distrito de Callería.**

Cantidad de capacitación a sus trabajadores		
	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	8	44,3
2 cursos	1	5,5
No hubo capacitación	9	50,2
Total	18	100,0

**Fuente 29:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



**Análisis de resultados**

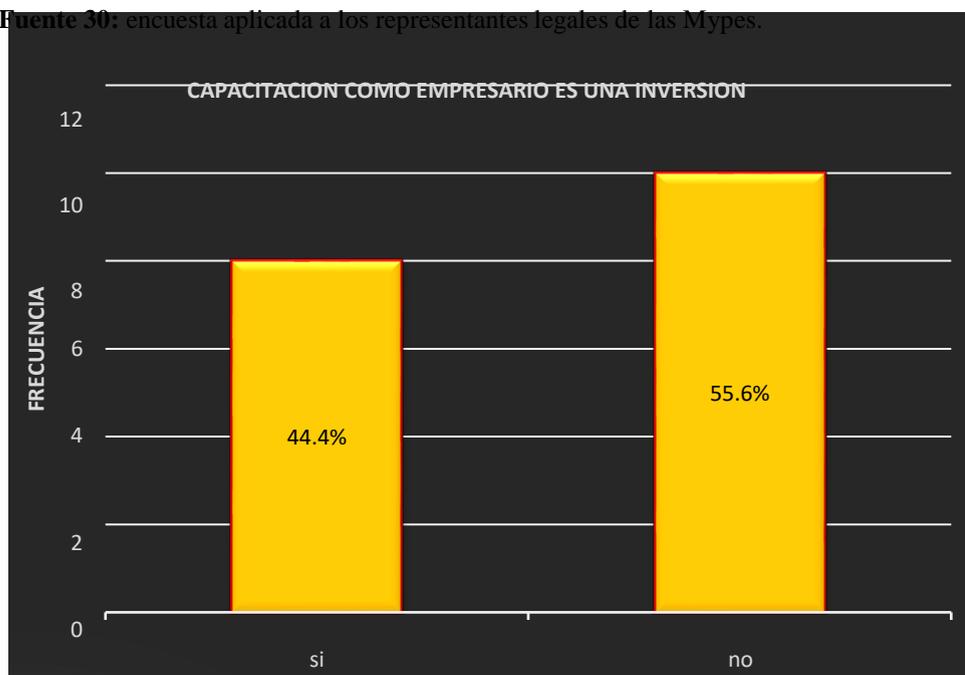
Como observamos en el gráfico que un 44.4% (8) recibieron una capacitación y el 5.6% (1) realizaron dos cursos de capacitación y por último el 50% (9) no recibieron capacitación.

Fuente 29: Tabla N° 29

**Tabla 30: como empresario la capacitación es una inversión para su empresa.**

<b>Capacitación como empresario es una inversión</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	8	44,4	
No	10	55,6	
Total	18	100,0	

**Fuente 30:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

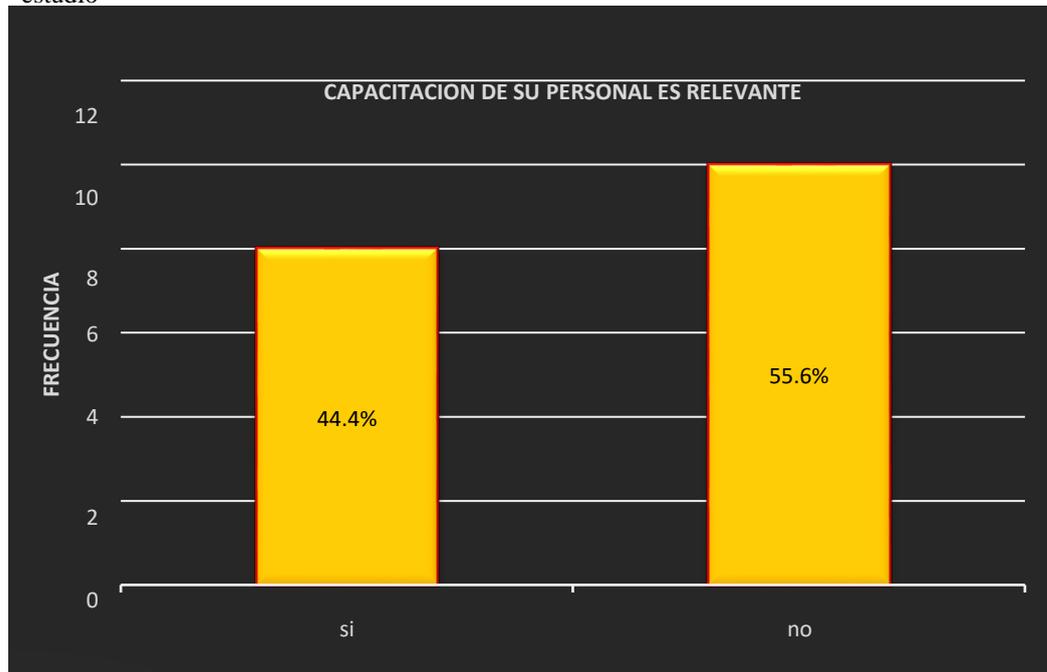
Como observamos en el gráfico que el 44.4% (8) los empresarios creen que la capacitación es una inversión y la otra parte que es el 55.6% (10) mencionan que no es una inversión.

Fuente 30: Tabla N° 30

**Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la Mypes del distrito de Callería.**

<b>Capacitación de su personal es relevante</b>			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	8	44,4	
No	10	55,6	
Total	18	100,0	

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



### **Análisis de resultados**

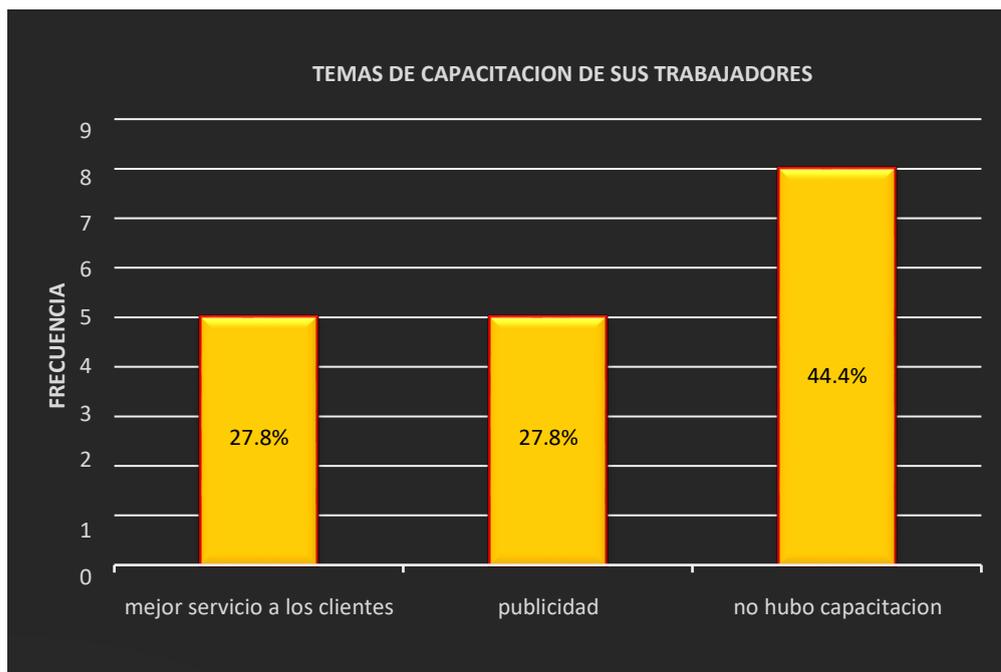
Como observamos en el gráfico que un 44.4% (8) creen que la capacitación ayuda mucho a sus trabajadores y por otro lado un 55.6% (10) indica que no ayuda.

Fuente 31: Tabla N° 31

**Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la Mypes del distrito de Callería.**

Temas de capacitación de sus trabajadores		
	Frecuencia	Porcentaje
Prestación de mejor servicio a los clientes	5	27,8
Publicidad	5	27,8
No hubo capacitación	8	44,4
Total	18	100,0

**Fuente 32:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



**Análisis de resultados**

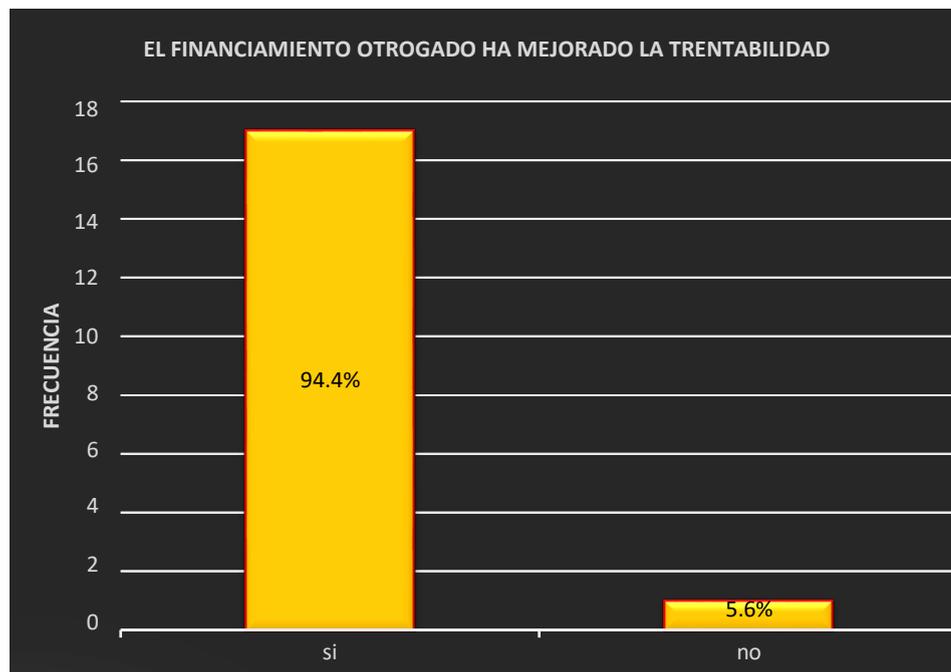
Como observamos en el gráfico que un 27.8% (5) sus trabajadores tienen capacitación sobre mejorar el servicio para los clientes y el 27,8% (5) se capacitaron en publicidad para mejorar y por último el 44,4% (8) no tuvieron capacitación.

Fuente 32: Tabla N° 32

**Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la Mypes del distrito de Callería.**

El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	17	94,4	
No	1	5,6	
Total	18	100,0	

**Fuente 33:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

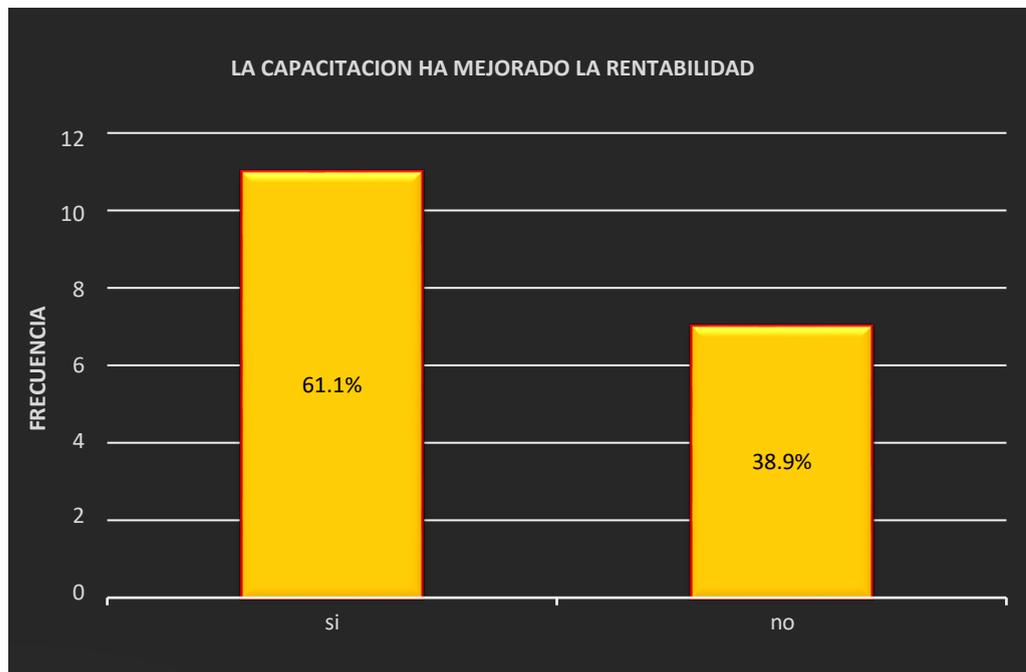
Como se observa en el gráfico que un 94.4% (17) mencionan que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad económica y el 5,6% (1) indicó que no tiene rentabilidad.

Fuente 33: Tabla N° 33

**Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería.**

La capacitación ha mejorado la rentabilidad			
	Frecuencia	Porcentaje	
Si	11	61,1	
No	7	38,9	
Total	18	100,0	

**Fuente 34:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

Como observamos en el gráfico un 61.1% (11) mencionaron que la capacitación ha mejorado su rentabilidad y el 38,9% (7) que no mejoró.

Fuente 34: Tabla N° 34

**Tabla 35: Cree que la rentabilidad ha mejorado en su empresa los últimos años.**

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	94,4
No	1	5,6
Total	18	100,0

**Fuente 35:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



### **Análisis de resultados**

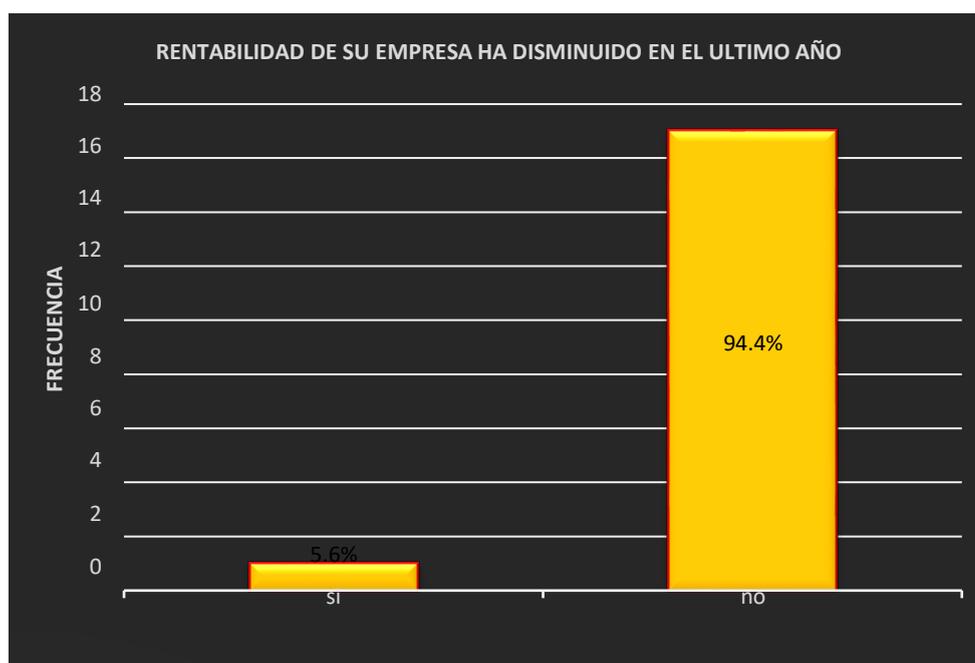
Como observamos en el gráfico que un 94,4% (17) ha mejorado su rentabilidad en los últimos años y el 5,6% (1) no tiene rentabilidad.

Fuente 35: Tabla N° 35

**Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años, del distrito de Callería.**

<b>Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año</b>		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	5,6
No	17	94,4
Total	18	100,0

**Fuente 36:** en la encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes.



### **Análisis de resultados**

Como observamos en un 94,4% (17) mencionan que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, pero por lo otro que es el 5,6% (1) indicó que sí.

Fuente 36: Tabla N° 36

## 5.2 Análisis de resultados

- Edad de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería. Observamos que en el grafico la edad de los representantes encuestadas de las Mypes son lo siguiente, el 33.3% (6) tienen de 18 a 30 años, en el siguiente tenemos el 44.4% (8) tienen de 31 a 50 años de edad, y ultimo un 22.2% (4) tienen de 51 a más años.
- Sexo de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería. Observamos en el siguiente grafico que el 33.3% (6) son del género femenino, tenemos que la mayor cantidad es el 66.7% (12) que son del sexo masculino.
- El Grado de instrucciones de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería. En el siguiente grafico observamos que el 11.1% (2) indican que tienen secundaria completa, siguiente el 16.7% (3) tienen superior universitario completo, también el 5.6% (1) tienen estudio superior universitaria incompleta, el 27.8% (5) tiene superior técnica completa y por último el 38.9 % (7) tiene superior técnico incompleta.
- Estado civil de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería. Observamos en siguiente grafico El 11.1% (2) de representantes legales, obtienen la condición de solteros, en tanto 5.6% (1) están casados, un 77.8% (14) son convivientes y el 5,6 (1) son divorciados.
- Profesión de los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 11.1% (2) son representantes legales pero no tienen profesión, como también observamos que el 16.7% (3) son administradores y por último el 72% (13) se dedican a otras profesiones.
- Ocupación de los representantes legales de la Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 16.7% (3) los representantes su ocupación es el comercio y como el 83.3% (15) su ocupación no la precisa.
- Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes el distrito de Callería. Al observar el grafico indica que un 11.1% (2) los representantes tiene entre 1 a 5 años en el rubro, como también el 66.7% (12) tienen de 6 a 10 años en el rubro y por último el 22,2% (4) tienen entre 11 a 20 años.
- Formalidad de las Mypes del distrito de Callería. Observamos en el grafico sobre la encuesta, es lo siguiente que el 94.4%(17) las empresas son formales y otro el 5,6% (1) son informal.
- El Número de trabajadores permanentes de las Mypes del

distrito de Callería. Observamos en grafico el 16.7% (3) las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes y el siguiente tiene un 83.3% (15) de 4 a 6 trabajadores permanentes.

- El número de trabajadores eventuales de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos el 77.8% (14) es el rango más alto de las Mypes que tiene de 1 a 3 trabajadores eventuales y otro que el 22.2% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales.
- Motivación de formación de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 94.4% (17) sus motivo es obtener ganancias y el 5.6% (1) indican que es subsistencia.
- El financiamiento de las actividades de las Mypes del distrito de Callería. Observamos en el grafico que el 33.3% (6) de las microempresas fueron financiados por terceros y el 66.7% (12) que su financiamiento es propio.
- Financiamiento de terceros de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico un 5.6% (1) realizan en cajas financieras, en el siguiente el 5.6% (1) realizan en el banco de crédito, como también el 5,6% (1) realizan en el banco interbank, luego el 11,1% (2) realizan en el banco continental, como también el 5,6% (1) realizan en el mi banco y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- La tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico un 27.8% (5) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2% de tasas, luego el 5.6% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, de tasas y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 5.6% (1) obtuvo crédito de entidades bancarias, como otro que el 5.6% (1) obtuvieron créditos de cooperativas y por último el 89.9% no realizó financiamiento.
- La tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 5.6% (1) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, y el 94.4% (17) no realizó financiamiento.
- Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes del distrito de Callería. Como observamos el 5.6% (1) obtuvieron un crédito de usureros, el 50% (9) no realizó financiamiento con usureros y el 44.4% no realizo financiamiento.
- Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el

83.3%(12) no realizó financiamiento y el 16.7% (6) no realiza financiamiento.

- Otras entidades de las cuales obtiene préstamos a las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 38.9% (7) recibieron créditos no bancarios y el 61.1% (11) encuestadas no recibieron crédito de entidades bancarias.
- Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 22.2% (4) indicaron que entidades bancarias le facilitaron un crédito, el 11.1% (2) mencionan que entidades no bancarias les otorgan mayores beneficios y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las Mypes del distrito de Callería. como observamos en el grafico el 27.8% (5) les otorgaron el préstamo solicitado y el 72.2% (13) mencionan que no otorgaron un préstamo crediticio.
- Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 22.2% (4) le otorgaron el montos de S/1,000 a S/5,000 soles y el 11.1% (2) se les otorgo el monto de S/6,000 a S/10,000 soles y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- Tiempo de crédito solicitado para las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 5.6% (1) le otorgaron crédito a corto plazo y al 27.8% (5) le otorgaron a largo plazo, por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 5.6% (1) tienen capital de trabajo, el 22.2% (4) invirtió el crédito solicitado en mejoramiento del local y el 5,6% (1) realizan programa de capacitación y por último el 66.7% (12) no realizó financiamiento.
- El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las Mypes, del distrito de Callería. Como observamos en el grafico el 33.3% (6) de los representantes obtuvieron capacitación del crédito y como otros el 66.7% (12) no obtuvo capacitación.
- Cantidad de curso que ha tenido el representante legal de la Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico un 27.8% (5) recibieron una capacitación, como también un 5,6% (1) solo recibieron dos capacitaciones y por último el 66,7% (12) no obtuvieron capacitación.
- Tipos de curso en el que participaron los representantes legales de las Mypes del distrito de Callería. como observamos en el grafico el 27.8% (5) realizaron su capacitación de inversión de

crédito financiero y otros empresarios el 5,6% (1) realizaron su capacitación de manejo empresarial y por último el 66,7% (12) no tuvieron capacitación.

- Recibió capacitación el personal de la Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico un 50% (9) si fueron capacitados y como el 50% (9) no fueron capacitados.
- Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico que un 44.4% (8) recibieron una capacitación y el 5.6% (1) realizaron dos cursos de capacitación y por último el 50% (9) no recibieron capacitación.
- Como empresario la capacitación es una inversión para su empresa. Como observamos en el grafico que el 44.4% (8) los empresarios creen que la capacitación es una inversión y la otra parte que es el 55.6% (10) mencionan que no es una inversión.
- La capacitación del personal es relevante para la Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico que un 44.4% (8) creen que la capacitación ayuda mucho a sus trabajadores y por otro lado un 55.6% (10) indica que no ayuda.
- Los temas en que se capacitaron el personal de la Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico que un 27.8% (5) sus trabajadores tienen capacitación sobre mejorar el servicio para los clientes y el 27,8% (5) se capacitaron en publicidad para mejor y por último el 44,4% (8) no tuvieron capacitación.
- La pregunta planteada es, cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la Mypes del distrito de Callería. Como se observa en el grafico que un 94.4% (17) mencionan que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad económica y el 5,6% (1) indico que no tiene rentabilidad.
- Como vemos en la pregunta aplicada para las Mypes sobre la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes del distrito de Callería. Como observamos en el grafico un 61.1% (11) mencionaron que la capacitación ha mejorado su rentabilidad y el 38,9% (7) que no mejoro.
- Como observamos en la pregunta, Cree que la rentabilidad ha mejorado en su empresa los últimos años, en el grafico nos indica que un 94.4% (17) ha mejorado su rentabilidad en los últimos años y el 5,6% (1) no tiene rentabilidad.
- Como observamos en la pregunta cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años, del distrito de Callería, en el grafico nos indica que en un 94.4% (17) mencionan que su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, pero por lo otro que es el 5,6% (1) indicó que sí.

## **VI. Conclusiones**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo describir la Caracterización del financiamiento, como la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería, 2019. Como se muestra en la investigación que en la actualidad los empresarios están informados por el funcionamiento de las micro y pequeñas empresas, como también resaltando que los comerciantes exportan calzados peruanos ya que en la investigación nos dimos cuenta que los trabajadores afrontan estos problemas al no ser capacitados como tener una pequeña empresa ya que es de mucha ayuda en crear nuevos empleos y trabajos decentes para las pequeñas empresas de Callería. Con respecto a la rentabilidad y financiamiento los empresarios están desarrollando una importancia en la económica que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van formando nuevas estrategias para el desarrollo económico. Con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro distribuidora de calzados, como describir las principales características para obtener un financiamiento rentable, y que de los representantes legales de la micro y pequeña empresa estén enfocados que la capacitación es importante ya que ayuda a su empresa para tener una mejor rentabilidad, así como las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Referencias Bibliográficas

- adriana torres. (2017). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>
- albujar janamps odar y osorio. (2008).  
[https://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/74/discover?field=author&filtertype=author&filter\\_relational\\_operator=equals&filter=Alb%C3%BAjar%2C+Hayde%C3%A9](https://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/74/discover?field=author&filtertype=author&filter_relational_operator=equals&filter=Alb%C3%BAjar%2C+Hayde%C3%A9).  
Obtenido de  
[https://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/74/discover?field=author&filtertype=author&filter\\_relational\\_operator=equals&filter=Alb%C3%BAjar%2C+Hayde%C3%A9](https://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/74/discover?field=author&filtertype=author&filter_relational_operator=equals&filter=Alb%C3%BAjar%2C+Hayde%C3%A9)
- Alessandra Isabel, T. C. (2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresa*. Obtenido de  
[file:///C:/Users/HP/Contacts/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/HP/Contacts/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(5).pdf)
- Araujo. (2011). <https://es.scribd.com/document/427242525/Uladech-Biblioteca-virtual-2019-02-10T181045-756-pdf>. Obtenido de  
<https://es.scribd.com/document/427242525/Uladech-Biblioteca-virtual-2019-02-10T181045-756-pdf>
- Bernilla. (2018).  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4610/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_FASABI\\_ZUMAETA\\_JESUS\\_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4610/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_FASABI_ZUMAETA_JESUS_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y).  
Obtenido de  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4610/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_FASABI\\_ZUMAETA\\_JESUS\\_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4610/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_FASABI_ZUMAETA_JESUS_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- CABEZAS PEREZ, A. A. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LÑA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS EN IQUITOS.2016*. Obtenido de  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3482/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CABEZAS\\_PEREZ\\_ALEJANDRINA\\_ADELAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3482/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CABEZAS_PEREZ_ALEJANDRINA_ADELAIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Celmi, A. (2015).  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CELMI\\_GARGATE\\_ANALI\\_ELIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CELMI_GARGATE_ANALI_ELIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y).  
Obtenido de  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_CELMI\\_GARGATE\\_ANALI\\_ELIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1602/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CELMI_GARGATE_ANALI_ELIDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- eduardo martinez. (2009). [http://www.sence.cl/601/articles-5675\\_archivo\\_01.pdf](http://www.sence.cl/601/articles-5675_archivo_01.pdf). Obtenido de [http://www.sence.cl/601/articles-5675\\_archivo\\_01.pdf](http://www.sence.cl/601/articles-5675_archivo_01.pdf)
- FERNANDEZ. (JULIO de 2001). *CAMPUS*. Obtenido de *CAMPUS*:  
<http://www.ciberconta.unizar.es/cv/loretofernandez.htm>
- ferruz. (2000). <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>. Obtenido de  
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/>

Franco Modigliani y Merton Miller. (2001). *campus*. Obtenido de campus :  
<http://www.ciberconta.unizar.es/leccion/poldiv/100.HTM>

Juan Vaca, E. (2012).

<https://www.google.com/search?q=vaca+2012+An%C3%A1lisis+de+los+obst%C3%A1culos+financieros+de+las+pymes&oq=vaca+2012+An%C3%A1lisis+de+los+obst%C3%A1culos+financieros+de+las+pymes&aqs=chrome..69i57.4460j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141>

laura zapata. (2004).

<https://www.google.com/search?sxsrf=ACYBGNTUTuJBmArY4tVNY8hVjw9dyjCbxg%3A1575069678171&ei=7qfhXcaDCsOe5gKZwJmIAw&q=zapata+2004+c%C3%B3mo+se+genera+el+conocimiento+en+las+peque%C3%B1as+y+medianas+empresas+de+las+tecnolog%C3%ADas+de+la+informaci%C3%B3n+y+c%>. Obtenido de <https://www.google.com/search?sxsrf=ACYBGNTUTuJBmArY4tVNY8hVjw9dyjCbxg%3A1575069678171&ei=7qfhXcaDCsOe5gKZwJmIAw&q=zapata+2004+c%C3%B3mo+se+genera+el+conocimiento+en+las+peque%C3%B1as+y+medianas+empresas+de+las+tecnolog%C3%ADas+de+la+informaci%C3%B3n+y+c%>

mejia. (2013).

<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/adversia/article/view/20862>. Obtenido de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/adversia/article/view/20862>

Modigliani Miller. (julio de 2015). *Teoria de Miller y Modigliani*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/270930643/Teoria-de-Modigliani-y-Miller>

Norma Velecela, A. (2013).

<https://www.google.com/search?q=velecela+2013+An%C3%A1lisis+de+las+fuentes+de+financiamiento+para+las+PYMES&oq=velecela+2013+An%C3%A1lisis+de+las+fuentes+de+financiamiento+para+las+PYMES&aqs=chrome..69i57.11162j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec>

Olga Herrera. (2006).

<https://www.google.com/search?sxsrf=ACYBGNQRLvn2eurPM3Dy4SN7Lb8JozuRug%3A1575069500130&ei=PKfhXYzAB-jR5gLEv7jQAw&q=herrera+2006+la+creaci%C3%B3n+de+un+programa+de+capacitaci%C3%B3n+para+el+hotel+boutique+%22La+Quinta+Luna&oq=herrera+2006+la+creaci%C3%B3n+>. Obtenido de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lhr/ramirez\\_g\\_sg/](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/ramirez_g_sg/)

quincho maria. (2013). <https://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtm>. Obtenido de

<https://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtm>

Revilla. (2010). <https://es.scribd.com/document/376923377/Estrategias-de-Competitividad-y-Rentabilidad-en-Empresas-YANINE-C-REVILLA-N-2010>. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/376923377/Estrategias-de-Competitividad-y-Rentabilidad-en-Empresas-YANINE-C-REVILLA-N-2010>

- sofia vilca. (2013 ). <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/45>. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/45>
- Zamora. (2011). <https://www.amazon.es/Rentabilidad-Ventaja-Comparativa-Zamora-Am%C3%A9rica/dp/3844349804>. Obtenido de <https://www.amazon.es/Rentabilidad-Ventaja-Comparativa-Zamora-Am%C3%A9rica/dp/3844349804>
- Zevallos. (2018). <http://bioestadistico.com/el-cuadro-de-operacionalizacion-de-variables>. Obtenido de <http://bioestadistico.com/el-cuadro-de-operacionalizacion-de-variables>

# **ANEXOS**

## 1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año .....								Año .....							
		Semestre I Mes				Semestre II Mes				Semestre I Mes				Semestre II Mes			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto	■															
2	Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación		■														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación			■													
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación o Docente Tutor				■												
5	Mejora del marco teórico					■											
6	Redacción de la revisión de la literatura.						■										
7	Elaboración del consentimiento informado (*)							■									
8	Ejecución de la metodología								■								
9	Resultados de la investigación									■							
10	Conclusiones y recomendaciones										■						
11	Redacción del pre informe de Investigación.											■					
12	Reacción del informe final												■				
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación													■			
14	Presentación de ponencia en eventos científicos														■		
15	Redacción de artículo científico															■	

## 2. PRESUPUESTO

<b>Presupuesto desembolsable (Estudiante)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% o Número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Suministros (*)</b>			
· Impresiones	0.3	30	9.00
· Fotocopias	0.2	30	6.00
· Empastado	2.00	30	60.00
· Papel bond A-4 (500 hojas)	24.00	4	96.00
· Lapiceros	0.5	10	5.00
<b>Servicios</b>			
· Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
<b>Sub total</b>			276.00
<b>Gastos de viaje</b>			
· Pasajes para recolectar información	12.00	2	24.00
<b>Sub total</b>			24.00
<b>Total de presupuesto desembolsable</b>			300.00
<b>Presupuesto no desembolsable (Universidad)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% ó Número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Servicios</b>			
· Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
· Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
· Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.00	4	160.00
· Publicación de artículo en repositorio institucional	50.00	1	50.00
<b>Sub total</b>			400.00
<b>Recurso humano</b>			
· Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
<b>Sub total</b>			252.00
<b>Total de presupuesto no desembolsable</b>			652.00
<b>Total (S/.)</b>			952.00



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

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE 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 y capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro distribuidora de calzados peruano del distrito de Callería-2017**

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: ...../...../.....

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

**II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)

- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

#### 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:**

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

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

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

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

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

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

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

3.6. Prestamistas o usureros.....

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

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés mensual paga.....

#### 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención**

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

Los prestamistas usureros (.....)

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....

#### 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

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

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

Especificar:.....

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

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Otros: Especificar.....

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

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

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

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:**

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

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

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

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