UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

TÍTULO

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

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

AUTOR:

Bartra Chota Elias

ORCID: 0000-0002-5528-1394

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID: 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2019

Título de la tesis

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

Firmas del Jurado y Asesor

……

Mg. CPCC MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

ORCID ID 0000.0003.2260.4908

PRESIDENTE

…….

Mg. CPCC VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

SECRETARIO

……

Mg. CPCC LOPEZ SOUZA JOSE LUIS

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

MIEMBRO

……

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

ASESOR

AGRADECIMIENTO

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

Al Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo por la orientación, paciencia y confianza brindada para la culminación de mi trabajo.

A mi mamá por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar y en todos los momentos difíciles que tuve que pasar en el transcurso de mis estudios para poder conseguir una carrera profesional.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y permanente, con su amor y comprensión me apoyaron en la culminación de mi carrera. Todos mis logros son para ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 28 a 37 años de edad, el 73% son del sexo masculino, el 70% tienen grado de instrucción secundaria completa, finalmente, el 90% la ocupación que predomina es comerciante. El 30% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales el 97%, el 57% tienen trabajadores permanentes, el 73% no tienen trabajadores eventuales y el 70% de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 67% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 13% recurre a Mi Banco, el 30% es de 5% a 10% la tasa de interés por los créditos, el 57% los créditos fueron en los montos solicitados, el 23% fue el monto promedio otorgado de S/1,000 a S/10,000, siendo el 37% a corto plazo, asimismo lo invirtieron en compras de mercaderías (calzados). El 23% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 33% de los representantes legales, se capacitaron en marketing empresarial, el 70% su personal no se capacitó, el 80% consideran a la capacitación como una inversión y el 50% es relevante para sus empresas.

Finalmente, el 77% precisa que su rentabilidad mejoro gracias al financiamiento, el 87% indica que la capacitación mejoro su rentabilidad, el 89% afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años y el 57% afirman que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce, purchase and sale of footwear sector of the Callería district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information, 30 microentrepreneurs were chosen, whose results were: The majority of Mypes representatives are adults since they are between 28 and 37 years old, 73% are Of the male sex, 70% have full secondary education, finally, 90% the predominant occupation is merchant. 30% have between 6 and 10 years in the business and business sector, 97% are formal, 57% have permanent workers, 73% do not have temporary workers and 70% of the Mypes were trained to make a profit. 67% of the Mypes requested financial credit from third parties, 13% resort to My Bank, 30% is 5% to 10% the interest rate for the credits, 57% the credits were in the amounts requested, the 23% was the average amount granted from S / 1,000 to S / 10,000, 37% being short-term, they also invested in purchases of merchandise (footwear). 23% received training prior to the granting of credit, 33% of legal representatives were trained in business marketing, 70% of their staff were not trained, 80% consider training as an investment and 50% is relevant For your companies.

Finally, 77% said that their profitability improved thanks to financing, 87% indicated that training improved their profitability, 89% said that the profitability of their company has improved in recent years and 57% said that the profitability of Your company has declined in the last year.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes

Contenido

Pág.

1. Título de la tesis……..…….……...ii

2. Hoja de firma del jurado y asesor……....…… iii

3. Agradecimiento…….…. iv

4. Dedicatoria…… v

5. Resumen…….....…….…….. vi

6. Abstrat…… vii

5. Contenido……...……viii

6. Índice de Tablas…… x

7. Índice de Figuras…….…….. xii

I. INTRODUCCIÓN…….....14

1.1 Enunciado del problema…….…….. 18

1.2 Objetivo General……...……19

1.3 Objetivos específicos……..……... 19

1.4 Justificación……..……. 19

II. REVISIÓN DE LITERATURA…….. 20

2.1 Antecedentes……..21

2.1.1 Internacional..... 21

2.1.2 Latinoamericano..... 26

2.1.3 Nacional..... 27

2.1.4 Regional..... 29

2.1.5 Local..... 30

2.2 Bases teóricas…….32

2.2.1 Teorías del financiamiento……. 32

2.2.2 Teorías de la capacitación……36

2.2.3 Teorías de la Rentabilidad…….. 37

2.3 Marco conceptual……...39

2.3.1 Definición del financiamiento…….39

2.3.2 Definición de capacitación……..40

2.3.3 Definición de rentabilidad…….. 41

2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas...…… 42

III. METODOLOGÍA……... 46

3.1 Diseño de la investigación……. 46

3.2 Población y muestra…….…..48

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores……..……. 49

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos…….. 54

3.5 Procedimiento de recolección de datos……. 54

3.6 Plan de análisis……..…….55

3.7 Matriz de consistencia……...…… 56

3.8 Principios Éticos…… 57

IV. RESULTADOS…… 60

4.1 Resultados……..60

4.2 Análisis de los resultados……...97

V. CONCLUSIONES…….....……104

VI. RECOMENDACIONES……107

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS……..…… 111

7.1 Referencias bibliográficas……...……111

7.2. Anexos…….…… 116

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario……. 116

7.2.2 Anexo 02: Artículo científico……. 122

Índice de tablas

Pág.

Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes 60

Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes 61

Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes 62

Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes 63

Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes 64

Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes 65

Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes 66

Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa 67

Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes 68

Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes 69

Tabla 11 Motivo de formación de la Mype 70

Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes 71

Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes 72

Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes 73

Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes 74

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes 75

Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes 76

Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes 77

Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype 78

Tabla 20 Tasa de interés de otras entidades que recibe las Mypes 78

Tabla 21 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes 79

Tabla 22 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados 80

Tabla 23 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes 81

Tabla 24 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes 82

Tabla 25 Inversión del crédito financiero por las Mypes 83

Tabla 26 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. 85

Tabla 27 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype 86

Tabla 28 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes 87

Tabla 29 Recibieron capacitación el personal de las Mypes 88

Tabla 30 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes 89

Tabla 31 Considera a la capacitación como una inversión 90

Tabla 32 Considera que la capacitación del personal es relevante 91

Tabla 33 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años 92

Tabla 34 El financiamiento mejora la rentabilidad 93

Tabla 35 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes 94

Tabla 36 La rentabilidad mejoro en los últimos años 95

Tabla 37 La rentabilidad disminuyó en los últimos años 96

Índice de figuras

Pág.

Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes 60

Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes 61

Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes 62

Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes 63

Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes 64

Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes 65

Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes 66

Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa 67

Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes 68

Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes 69

Figura 11 Motivo de formación de la Mype 70

Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes 71

Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes 72

Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes 73

Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes 74

Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes 75

Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes 76

Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes 77

Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype 78

Figura 20 Tasa de interés de otras entidades que recibe las Mypes 79

Figura 21 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes 80

Figura 22 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados 81

Figura 23 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes 82

Figura 24 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes 83

Figura 25 Inversión del crédito financiero por las Mypes 84

Figura 26 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. 85

Figura 27 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype 86

Figura 28 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes 87

Figura 29 Recibieron capacitación el personal de las Mypes 88

Figura 30 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes 89

Figura 31 Considera a la capacitación como una inversión 90

Figura 32 Considera que la capacitación del personal es relevante 91

Figura 33 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años 92

Figura 34 El financiamiento mejora la rentabilidad 93

Figura 35 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes 94

Figura 36 La rentabilidad mejoro en los últimos años 95

Figura 37 La rentabilidad disminuyó en los últimos años 96

I. INTRODUCCIÓN

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

Primero, el Banco Mundial (2016), en "Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos", expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en "Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe", expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la

productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. Para hacer frente a estos desafíos, es necesaria una política específica que tenga como meta crear las condiciones que permitan a las Mypes urbanas y rurales alcanzar una competitividad genuina en un marco de equidad. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

Dicho lo anterior, el Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), en "Apoyo a la Mype", precisa que la evolución de la micro y pequeñas empresas (Mypes), obliga a muchos entes gubernamentales brindarles apoyo y justamente nuestra misión es ser un ente promotor de su financiamiento y desarrollo, así como de las entidades micro financieras. En tal sentido, se ha desarrollado estrategias para su crecimiento, así como una oferta de productos y servicios financieros que permitan atender los requerimientos específicos del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero nacional

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

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

Así mismo, Albújar *et al*. (2008), en “Sistema nacional de capacitación para la Mypes peruana”, precisan que, siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno limitándoles acceso al financiamiento y capacitación. Prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos -- Chile, Brasil y México--, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis

legal y funcional de las instituciones relacionadas con la Mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, se propone que debe existir un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

Del mismo modo, Ormeño (2015), en "SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas", sostiene que; el 96.7% de empresas productoras de calzado en Perú son microempresas; 3.2% pequeñas y el 0.1% son medianas y grandes empresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar. En tanto, las pequeñas empresas se están dedicando a producir calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC, calzado plástico, entre otros.

Agrega Ormeño, en Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2% del total así como la comercialización. Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4%, y Huancayo (Junín) con 3.5%. Sobresale la presencia de conglomerados o clúster del calzado formados por Mypes que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo). Asimismo, Caquetá, ubicado en el distrito del Rímac, es el conglomerado de proveedores de insumos más importante para la industria del calzado a nivel nacional. Otros

distritos importantes son San Juan de Lurigancho en Lima, Trujillo en la ciudad del mismo nombre, Villa El Salvador en Lima y Florencia de Mora en Trujillo.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de calzados, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Callería, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de del distrito de Callería.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas acceden a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagaron, etc., Asimismo, se desconoció sí tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoció si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado.

1.1 Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018?**

1.2 Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general:

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

1.3 Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

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

1.4 La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta Avolio, Mesones y Roca (2017), en “Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú”, quienes expresan que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos

económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Además, la investigación se justifica porque permitió conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

En consecuencia, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi grado académico de bachiller en Ciencias Contables Financieras y Administrativas, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como, Carrera (2018), en "Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA", cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

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

estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Agrega Carrera, los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. Todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

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

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

También, Saucedo (2015), en "Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera", cuyo objetivo general fue mostrar la situación actual de las MiPyMEs en un contexto global y, al mismo tiempo, atendiendo los casos particulares de México y Uruguay. Esto, con la intención de mostrar el contexto en el cual se está promoviendo la educación financiera y el impacto que tiene en la vida de las personas y en sus pequeñas empresas. Los principales resultados fueron: El tema de las MiPyMEs se ha presentado mundialmente como una más de las estrategias para el desarrollo económico de los países latinoamericanos. En ese sentido debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la

empresa que se está creando. Las empresas de tamaño micro, tanto mexicanas como uruguayas comparten en esencia el funcionamiento unipersonal o en algunos casos de estructura familiar. Además de que en algunos casos responden al desempleo y por parte de personas capacitadas en otras áreas diferentes a lo que es el giro del negocio.

Agrega Saucedo, todo ello en conjunto indica una evidente necesidad de seguir capacitando y haciendo más accesibles los programas de educación financiera existentes. Como se ha visto a lo largo del estudio, la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas mexicanas y uruguayas. El simple dato del número de personas que tienen negocios propios en ambos países indica una destacada necesidad de trabajar en este punto. Ya que además del número de empresas con denominación MIPYME, existen factores como el porcentaje de empleos que crea el sector y que en ambos países es alto, sumado al porcentaje de participación en la formación del PIB que se acerca en ambos países al 40%. Se trata de criterios que no dejan de señalar que detrás de cada cifra y cada encuesta existen personas que trabajan día a día sin mayor referencia que la sobrevivencia hasta donde sea factible el pequeño negocio, para dar paso a nuevos proyectos que tendrán la misma organización deficiente mientras no exista una serie de condiciones, entre las que se encuentra la capacitación empresarial y de cultura financiera que promueva herramientas de desarrollo para el crecimiento de la empresa.

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

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

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

2.1.2 Latinoamericano

De manera semejante, Kuschel (2010), en "Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas", cuyo objetivo general el análisis de la situación jurídica, económica y práctica de un sector empresarial que reúne a las empresas de menor tamaño: la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), enfatizando la importancia de este sector para un país, específicamente desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada. Para estos efectos se realiza un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres estados o agrupación de estados occidentales, con distintos niveles de avance y desarrollo socioeconómico.

Concluye Kuschel, se incluye un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde se demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia

especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

2.1.3 Nacional

Asimismo, Santander (2015), en "Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva", se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Concluye, Santander, hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para

acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Ahora veamos, a Pastor (2013), en "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011", cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene

secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

Concluye Pastor, respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por último; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años.

2.1.4 Regional

Más aún, Bardales (2017), en "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016", cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10

microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel.

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

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

2.1.5 Local

Por lo tanto, Gálvez (2017), en “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio

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

Agrega Gálvez, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Gálvez, se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en

obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de las ratios básico en temas financieros.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

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

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

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera

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

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

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Ahora veamos, los **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para

desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

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

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

Finalmente, Domínguez precisa algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo**: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes**: El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes**: El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas**: El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Barnard y Chester (2015), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

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

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

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

- **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el

centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

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

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

  Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las

cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

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

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

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

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

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse

óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y accesar al mismo es lo que se denomina financiamiento.

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

2.3.2. Definiciones de la capacitación

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

Es la preparación de una persona para el cargo. Es el conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los

máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

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

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

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

Del mismo modo, Zamora (s.f.), define en "Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán". La rentabilidad es la relación que existe entre

la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

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

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

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

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: (a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. (b) Por la

tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y (c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. Nº 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

La Ley Nº 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

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

Según la Resolución Nº 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la

Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

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

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley Nº 30056 (Ley que modifica el D.S. Nº 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

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

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

laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al*. (2014). Afirma que "En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías" (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al*. (2014). Afirma que "Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados" (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al*. (2014). Afirma que "Son investigaciones que recopilan datos en un único momento. Son estudios puramente descriptivos" (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al*. (2014). Afirma que "La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron" (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al*. (2014). Afirma que "La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población" (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma "Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio" (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores

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

Variable	**Definición conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres 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

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

Fuente: Bartra (2018).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	**FORMULACIÓN**	**GENERAL**	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	**TIPO Y NIVEL**	**POBLACIÓN**	**INSTRUMENTO**
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.				Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 37 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.		Ley de la micro y pequeña empresa Nº 30056	Número de trabajadores	**DISEÑO**	**MUESTRA**	**ANÁLISIS DE DATOS**
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
				Interés	Tasa de interés			
				Monto	Monto del crédito			
				Plazos	Plazo del crédito			
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.		Inversión	Inversión del crédito			
			capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación		**TÉCNICA**	
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.					Encuesta	
			Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.		Tipos	Económica Financiera			

3.8 Principios Éticos

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

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

3.8.2 El principio de la dignidad. Este principio nos dice que "el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser

advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen" (p. 98).

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

3.8.4 El principio de justicia. Este principio nos dice que "la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia

manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	18 a 27 años	3	10%
	28 a 37 años	8	27%
	38 a 47 años	6	20%
	48 a 57 años	7	23%
	58 a 67 años	6	20%
	Total	**30**	**100%**

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

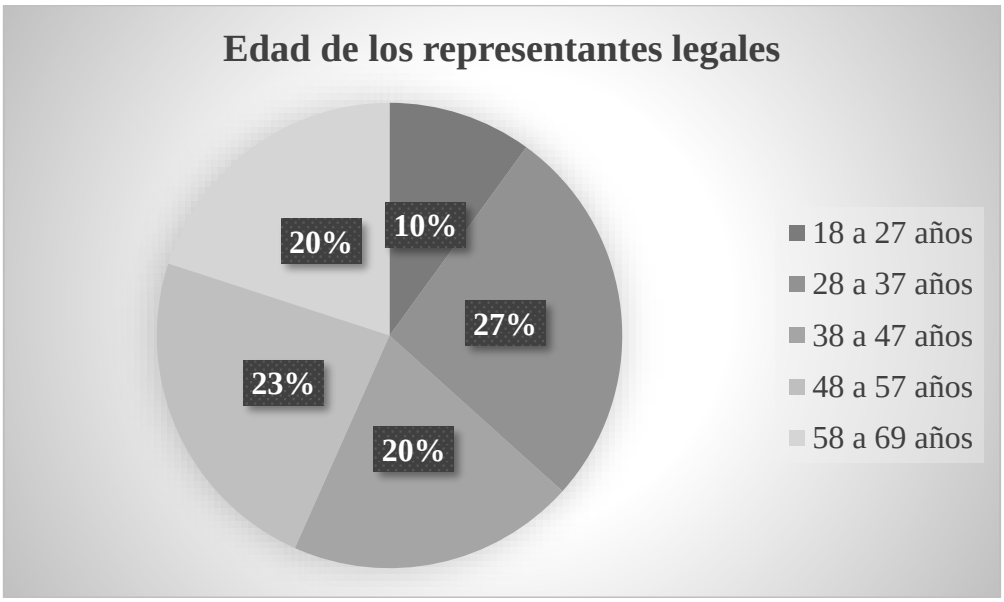


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 27% tienen entre 28 a 37 años de edad, el 23% tienen de 48 a 57 años, el 20% tienen entre 38 a 47 años, también el 20% tienen entre 58 a 57 años de edad, mientras que el 10% tienen de 18 a 27 años de edad.

Tabla 2

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	22	73%
	Femenino	8	27%
	Total	**30**	**100%**

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

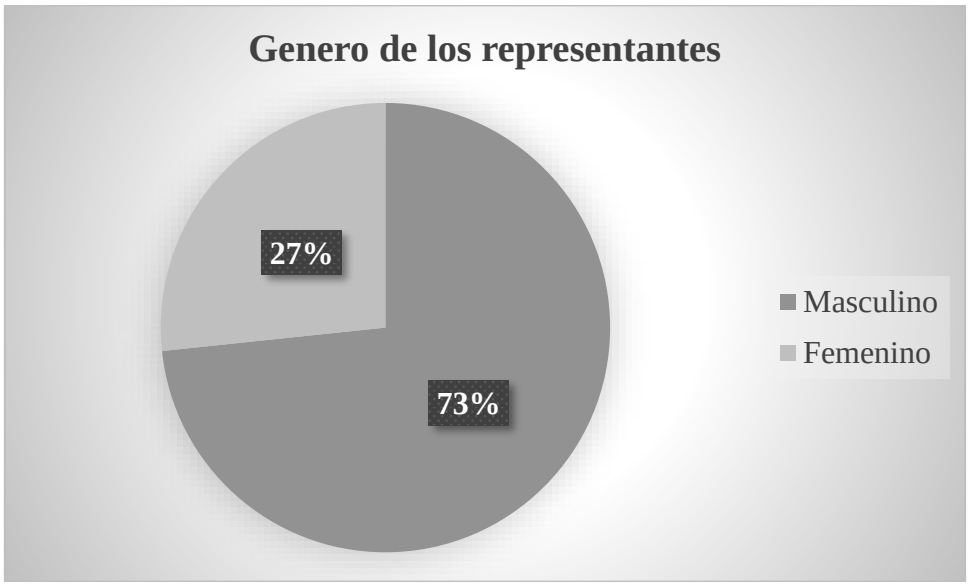


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% son del sexo masculino, mientras que el 27% son del sexo femenino.

Tabla 3

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	0	0%
	Primaria completa	0	0%
	Primaria incompleta	0	0%
	Secundaria completa	21	70%
	Secundaria incompleta	2	7%
	Superior universitario completa	3	10%
	Superior universitario incompleta	3	10%
	Superior no universitario completa	1	3%
	Superior no universitario incompleta	0	0%
	Total	**30**	**100%**

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

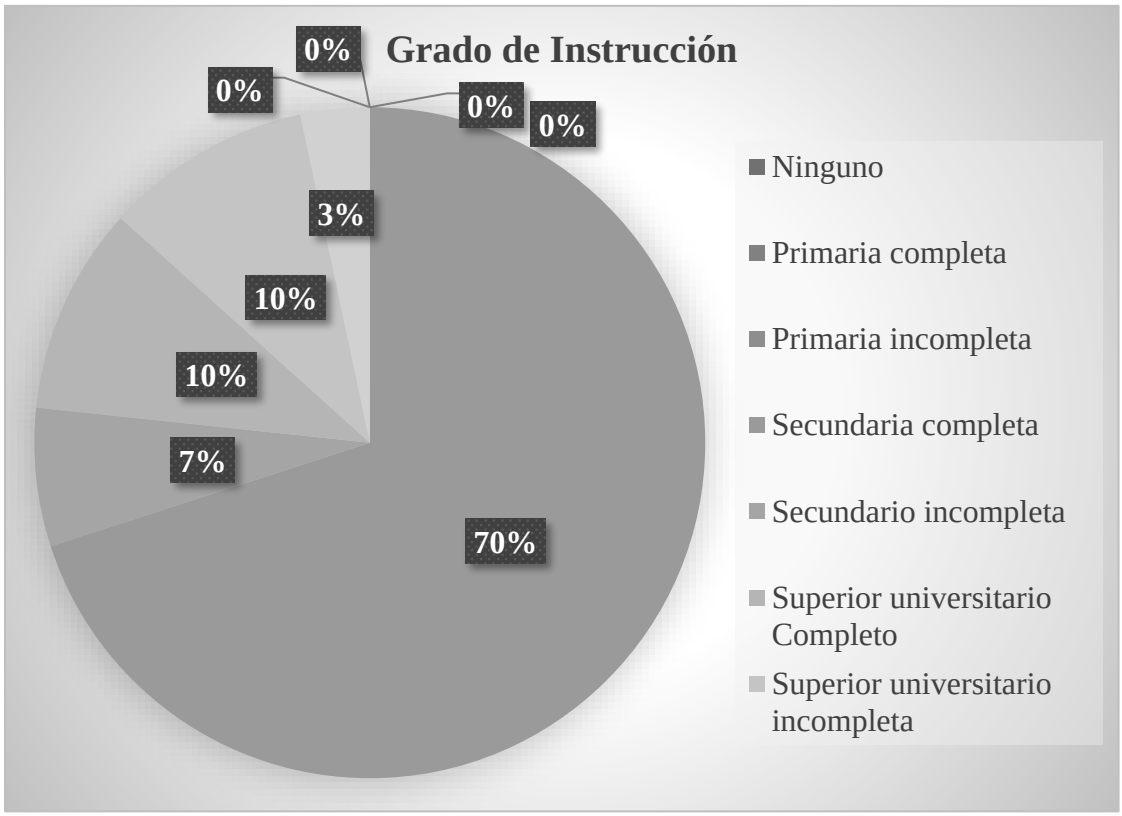


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 70% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 10% tienen superior universitario completo, también el 10% tienen superior universitario incompleto, el 7% tienen secundaria icompleta, mientras el 3% tienen superior no universitaria completa.

Tabla 4

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	9	30%
	Casado	13	43%
	Conviviente	6	20%
	Divorciado	0	0%
	Otros	2	7%
	Total	**30**	**100%**

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

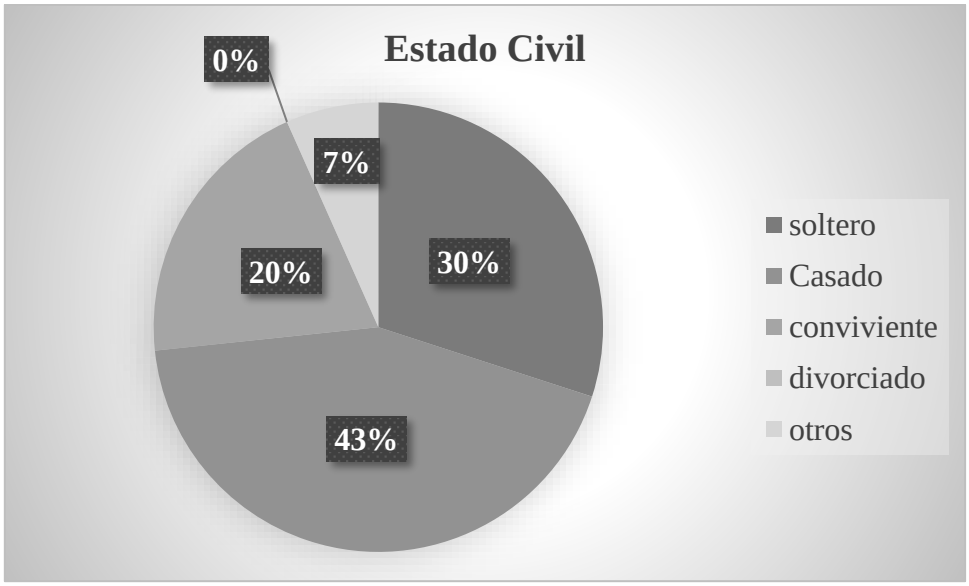


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 43% son casados, el 30% son solteros, el 20% son convivientes, mientras que el 7% son otros.

Tabla 5

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	28	93%
	Técnico	1	4%
	Administración	0	0%
	Otros	1	3%
	Total	**30**	**100%**

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

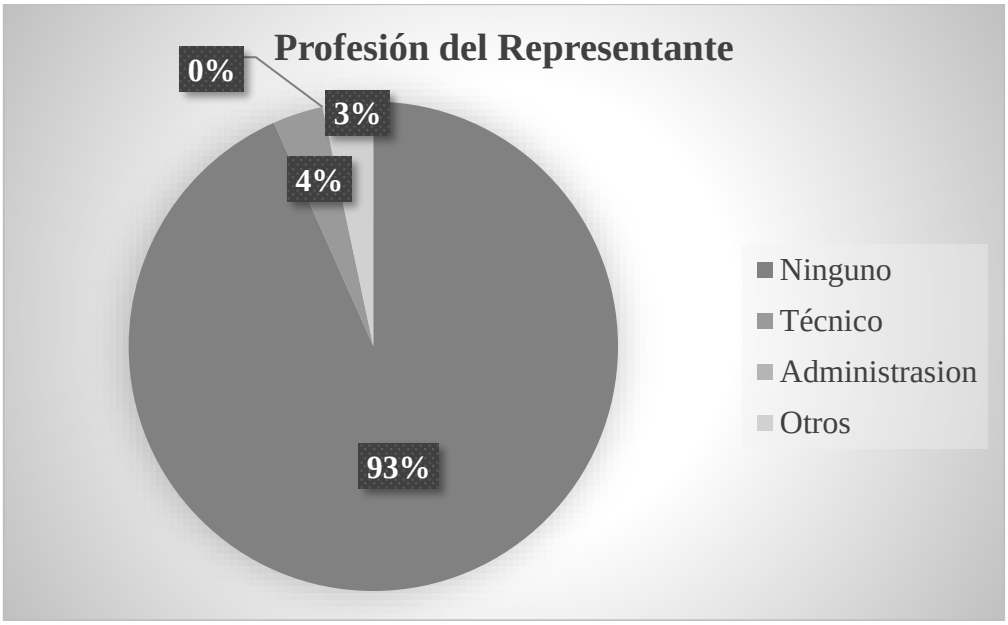


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% no precisa una profesión, el 4% son técnicos, mientras que el 3% son otros.

Tabla 6

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciante	27	90%
	Negociante	3	10%
	Otros	0	0%
	Total	**30**	**100%**

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

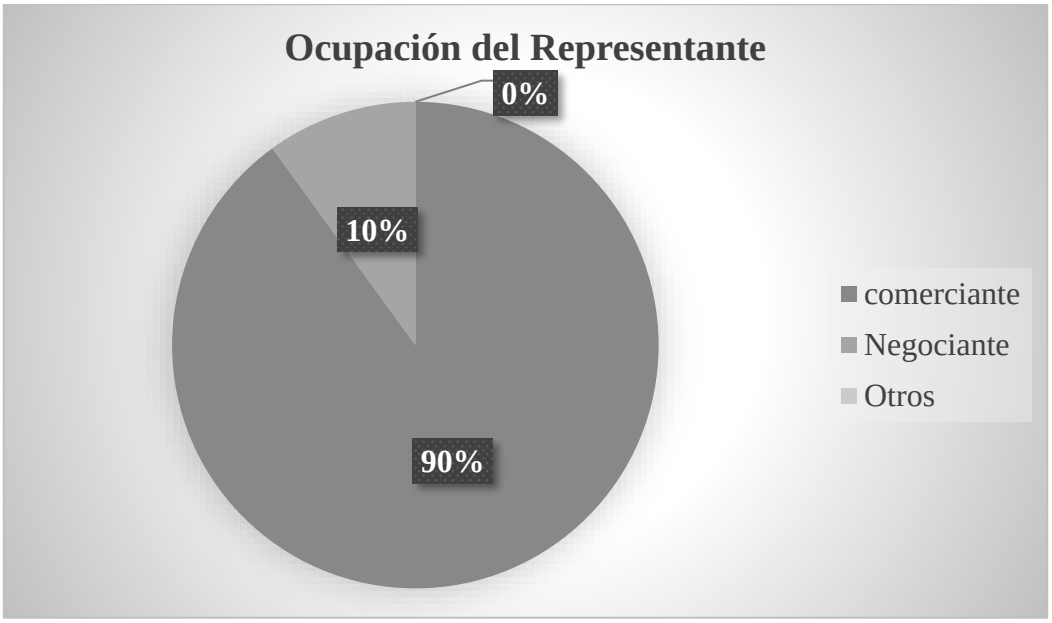


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% son de ocupación comerciantes, mientras que el 10% son negociantes.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tabla 7

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 5 años	7	24%
	6 a 10 años	9	30%
	11 a 15 años	7	23%
	16 a más años	7	23%
	Total	**30**	**100%**

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

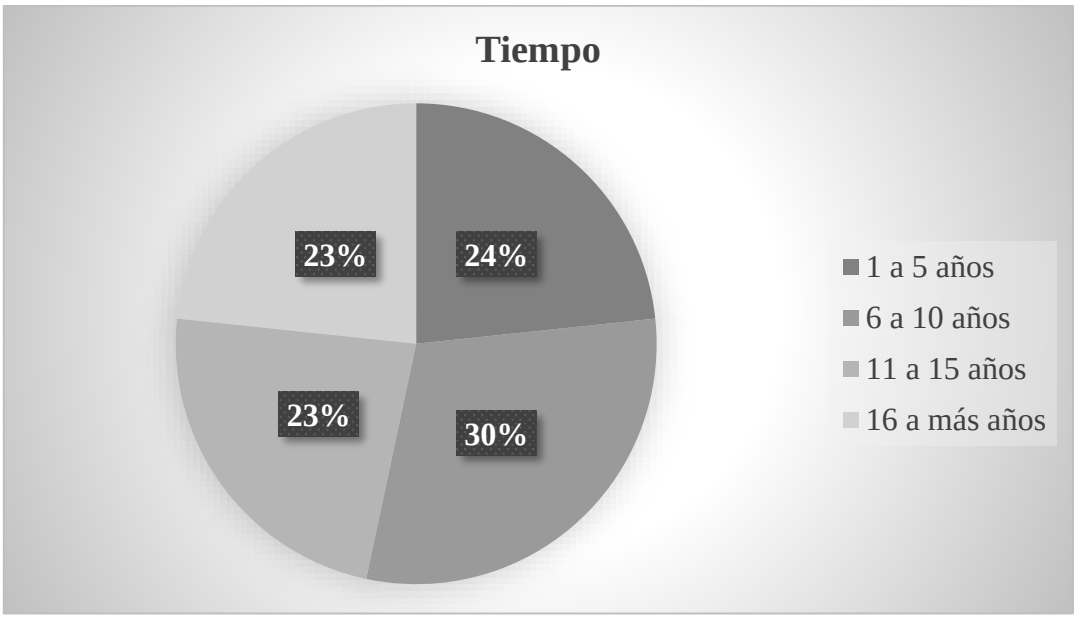


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 30% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 24% tienen de 1 a 5 años, el 23% tienen de 11 a 15 años, mientras que el 23% también tienen de 16 a más años.

Tabla 8

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	29	97%
	Informal	1	3%
	Total	**30**	**100%**

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

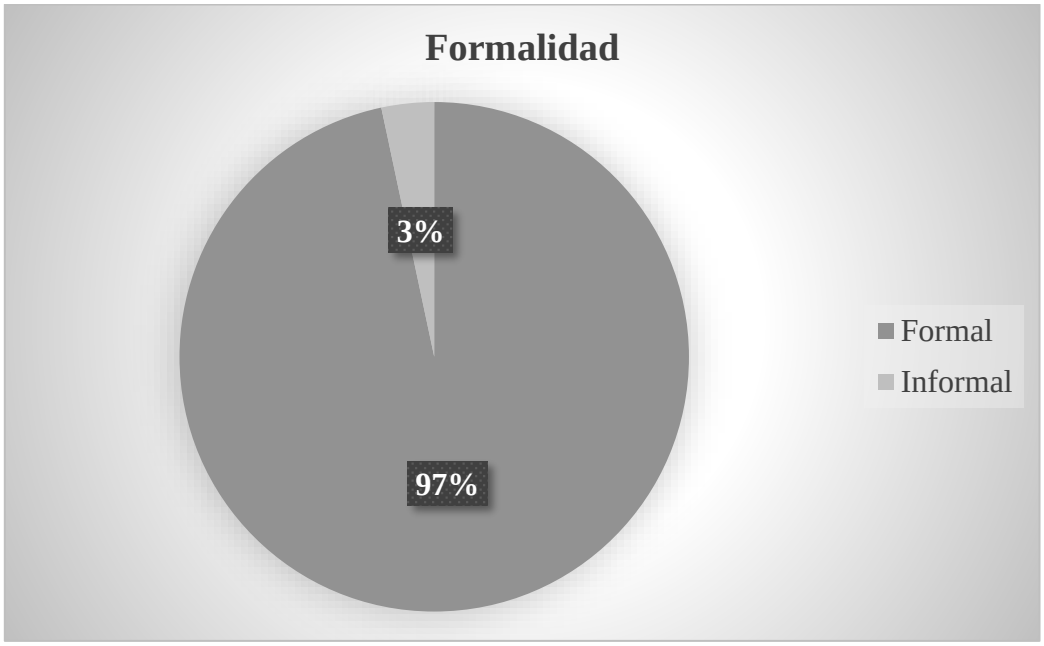


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, el 100% de los encuestados, el 97% son Mypes formales, mientras que el 3% son Mypes informales.

Tabla 9

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	12	40%
	1 a 5	17	57%
	5 a 10	1	3%
	10 trabajadores a mas	0	0%
	Total	**30**	**100%**

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

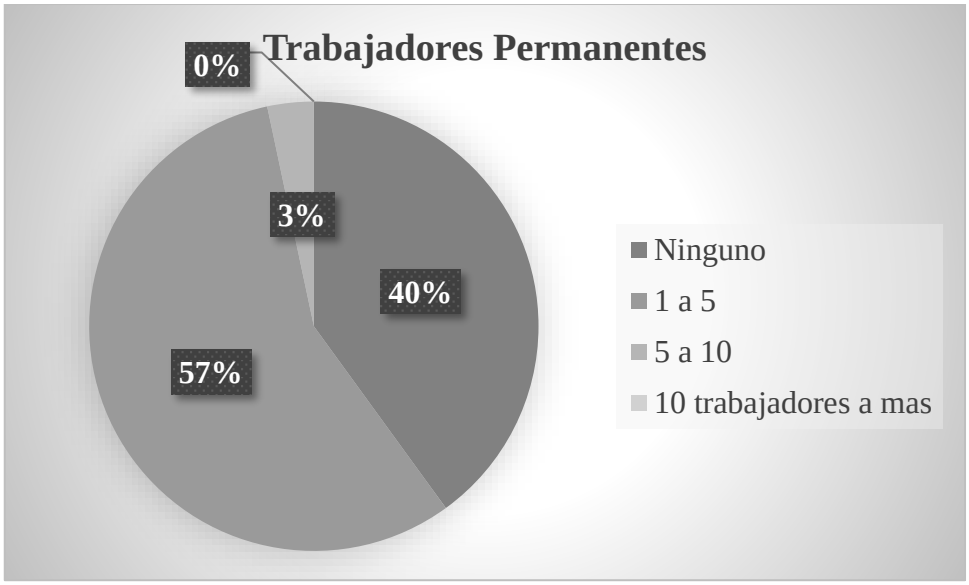


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 57% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 40% no cuentan con ningún trabajador, mientras que el 3% tienen de 5 a 10 trabajadores permanentes.

Tabla 10

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	22	73%
	Fijo	1	3%
	Eventuales	7	23%
	Total	**30**	**100%**

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

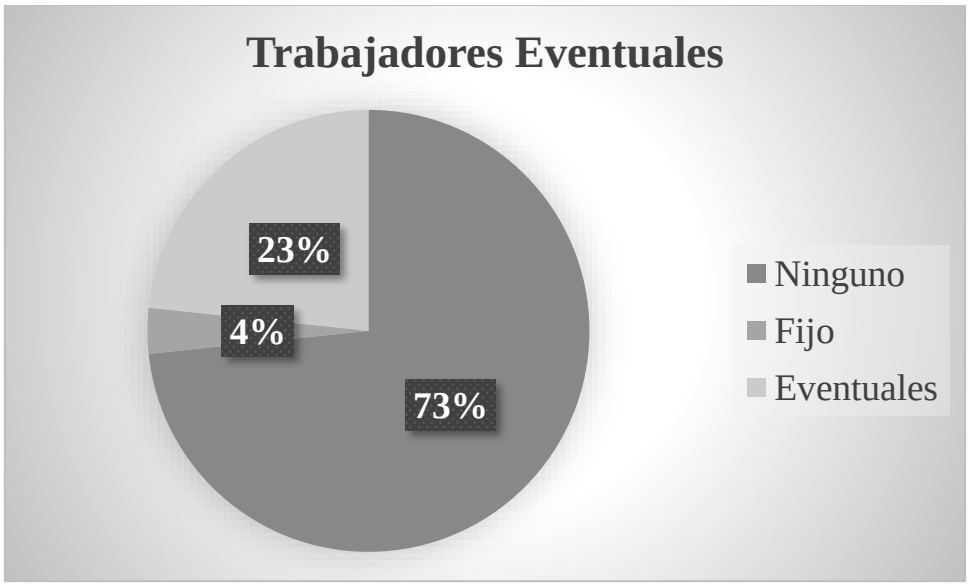


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 73% no tienen ningún trabajador eventual, el 23% tienen trabajadores eventuales, mientras que el 3% manifestaron que cuentan con trabajadores eventuales.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	21	70%
	Subsistencia	9	30%
	Total	**30**	**100%**

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

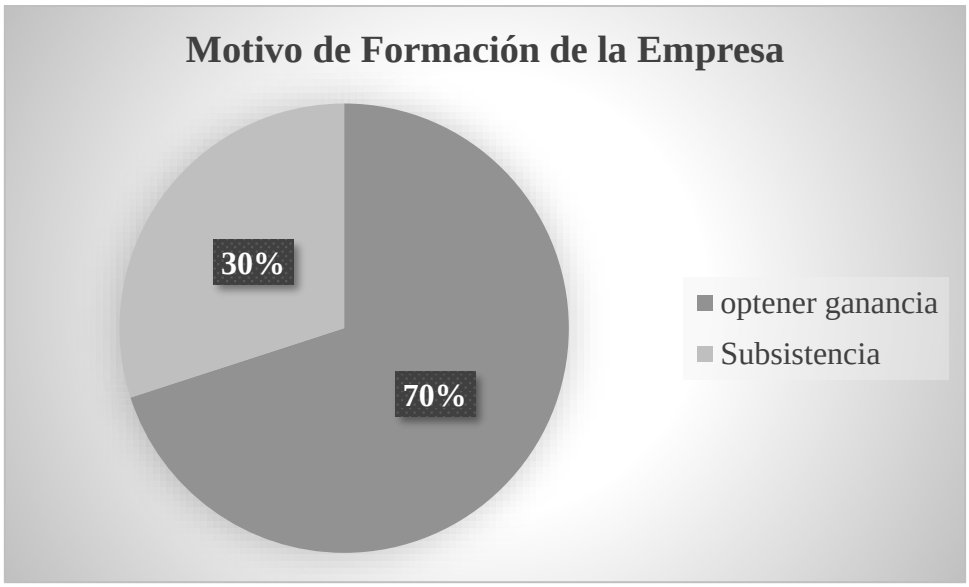


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	10	33%
	Financiamiento de terceros	20	67%
	Total	30	100%

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

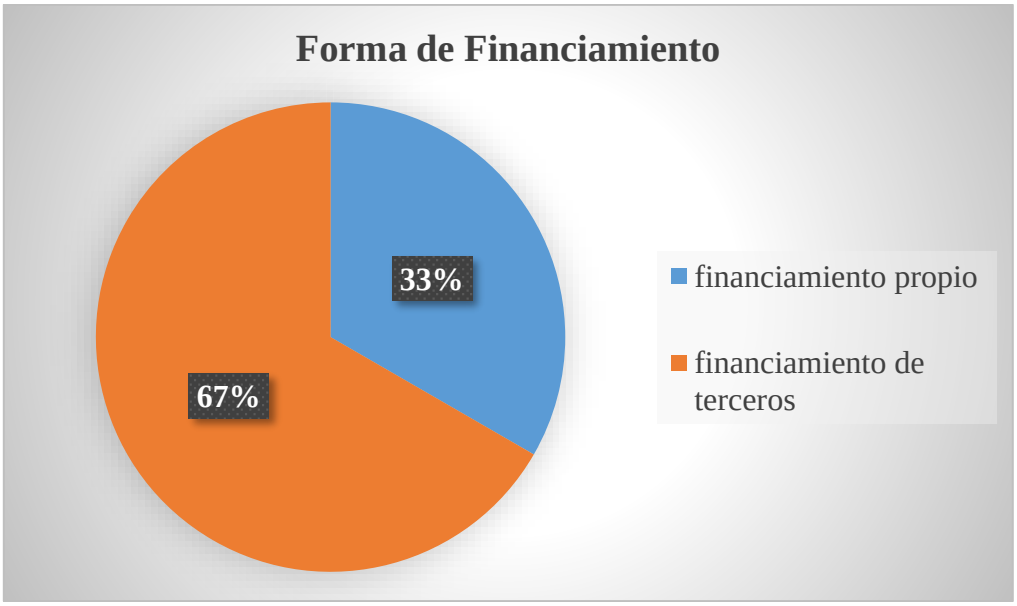


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% su financiamiento es por terceros, mientras que el 33% es financiamiento propio.

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	7	23%
	Mi Banco	4	13%
	Banco Continental	2	7%
	Banco de Crédito del Perú	5	17%
	Scotiabank	2	7%
	Interbank	0	0%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

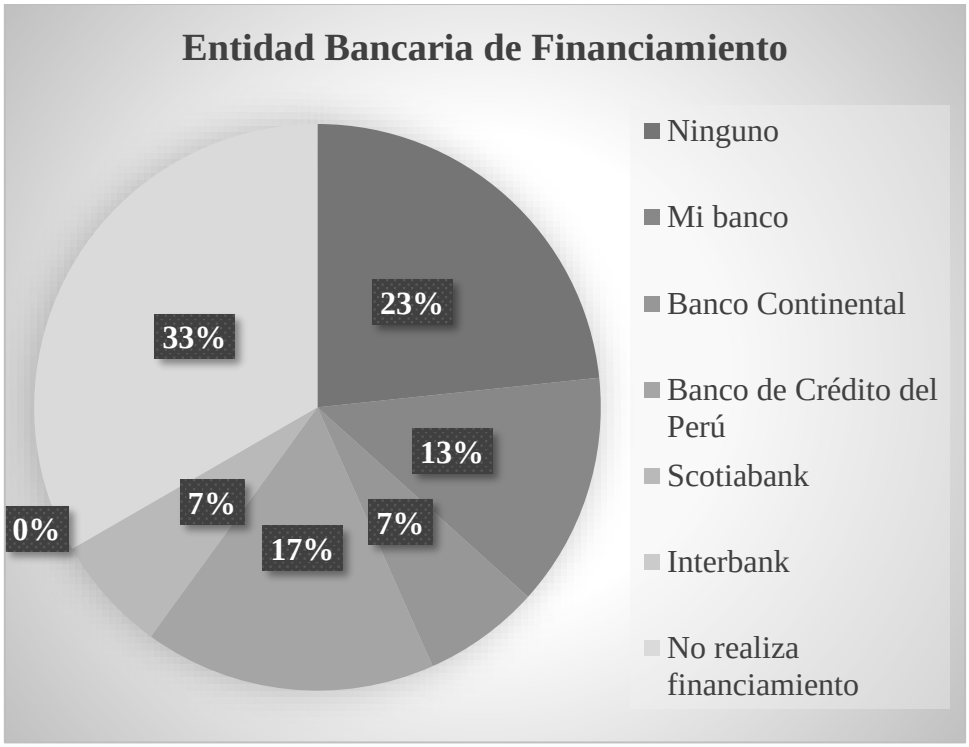


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, 33% no realizo financiamiento, el 23% no eligieron estos bancos, el 17% Banco de Crédito del Perú, , el 13% Mi Banco, el 7% Banco Continental, y el 7% es Scotiabank.

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	6	20%
	5% a 10%	9	30%
	11% a 15%	1	3%
	16% a 20%	4	13%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

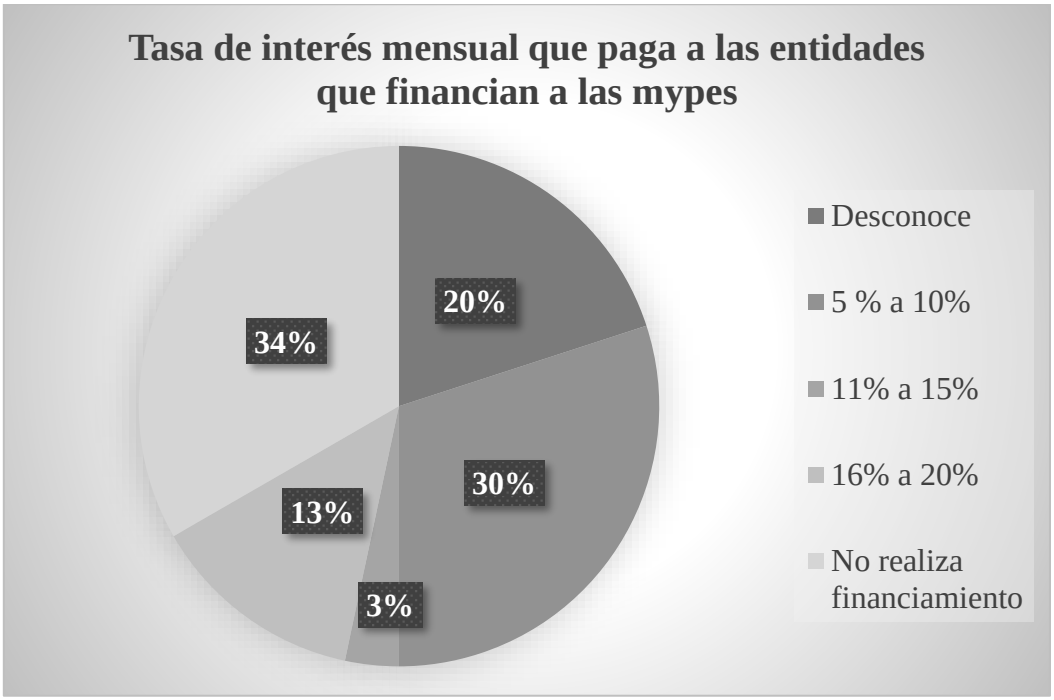


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 30% es de 5% a10% la tasa de interés que paga, el 20% desconoce su tasa de interés, el 13% es de 16% a 20% la tasa de interés, mientras que el 3% es de 11% a 15% la tasa de interés bancario.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Crediescotiabank	1	3%
	Caja Arequipa	2	7%
	Caja Huancajo	2	7%
	Caja Piura	1	3%
	Caja Maynas	1	3%
	Ninguno	23	77%
	Total	**30**	**100%**

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

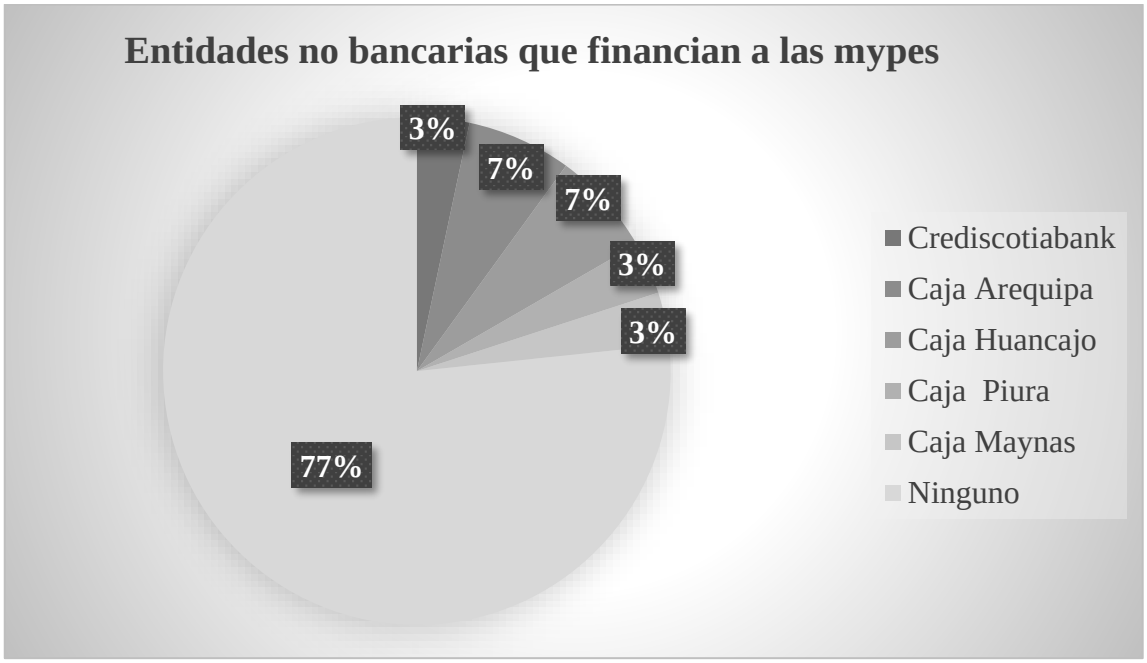


Figura 15. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, el 77% no accedieron a ninguna entidad no financiera, el 7% accedieron a Caja Arequipa, otro 7% accedieron a Caja Huancayo, el 3% accedieron a Crediscotiabank y otro 7% accedieron a Caja Maynas.

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	1	3%
	5% a 10%	3	10%
	11% a 15%	2	7%
	16% a 20%	1	3%
	No realiza financiamiento	23	77%
	Total	**30**	**100%**

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

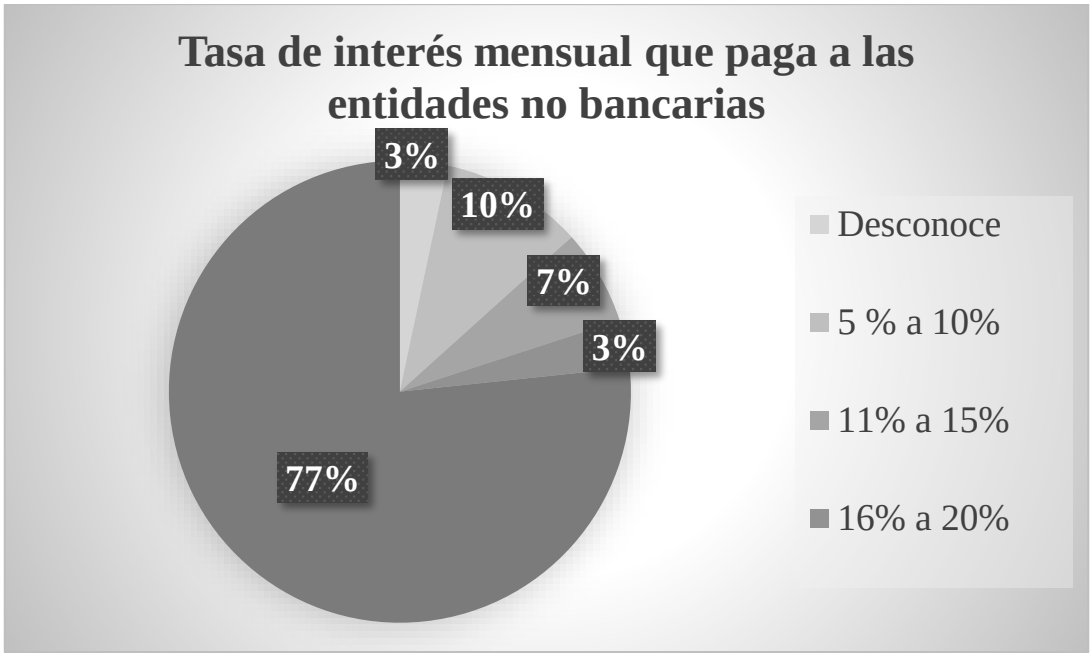


Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, el 77% no realizo financiamiento, el 10% accedieron el 5% a 10% la tasa de interés, el 7% accedieron el 11% a 15% la tasa de interés, mientras que el 3% accedieron el 16% a 20% la tasa de interés a entidades no bancarias.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas	0	0%
	Usureros	0	0%
	Otros	0	0%
	No realizó financiamiento	30	100%
	Total	**30**	**100%**

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

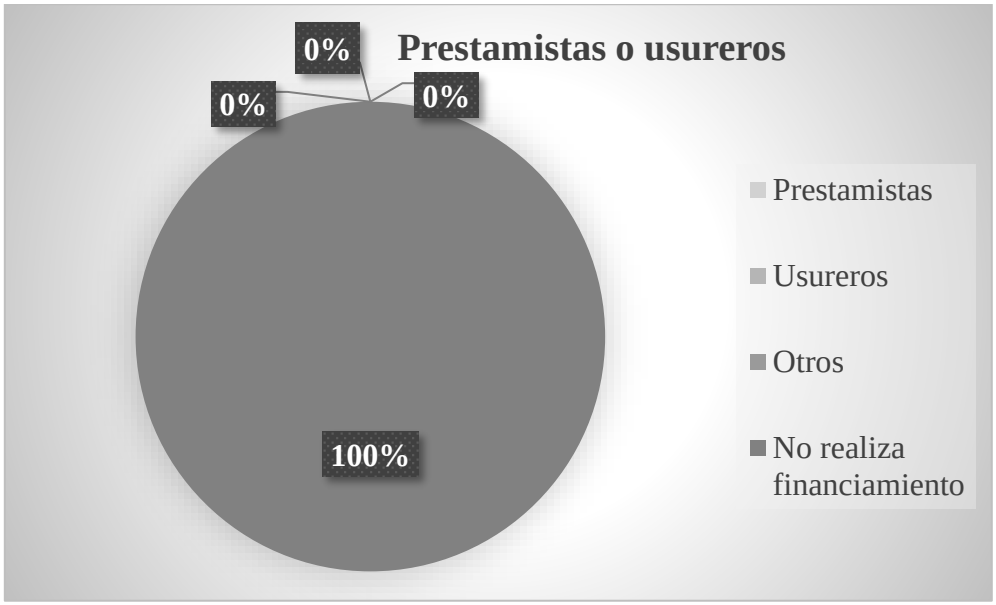


Figura 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 100% no realizó ningún financiamiento a prestamistas o usureros .

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	0	0%
	Otros	0	0%
	No realiza financiamiento	30	100%
	Total	**30**	**100%**

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

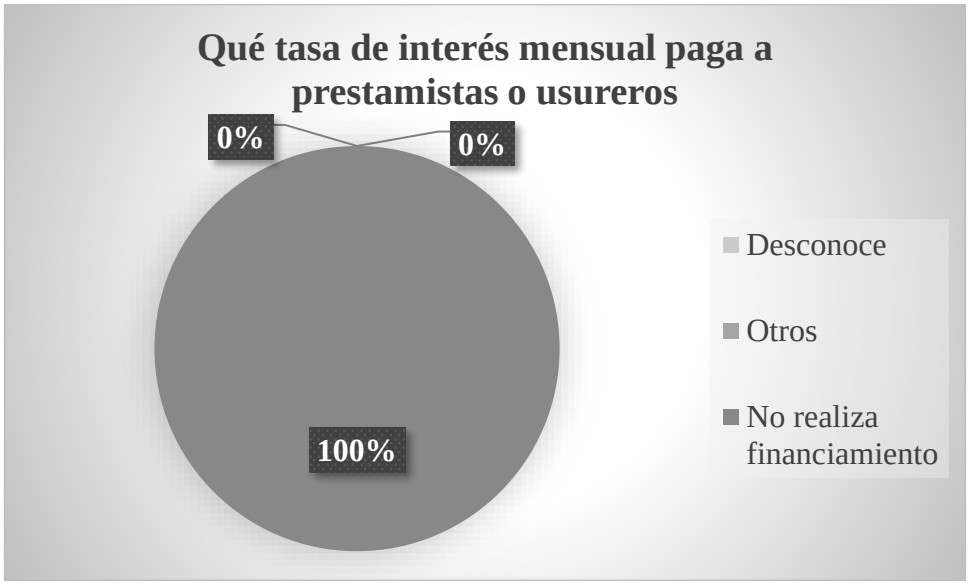


Figura 18. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 100% no precisa ninguna tasa de interés ya que no accedieron a ningún prestamista o usurero.

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	30	100%

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

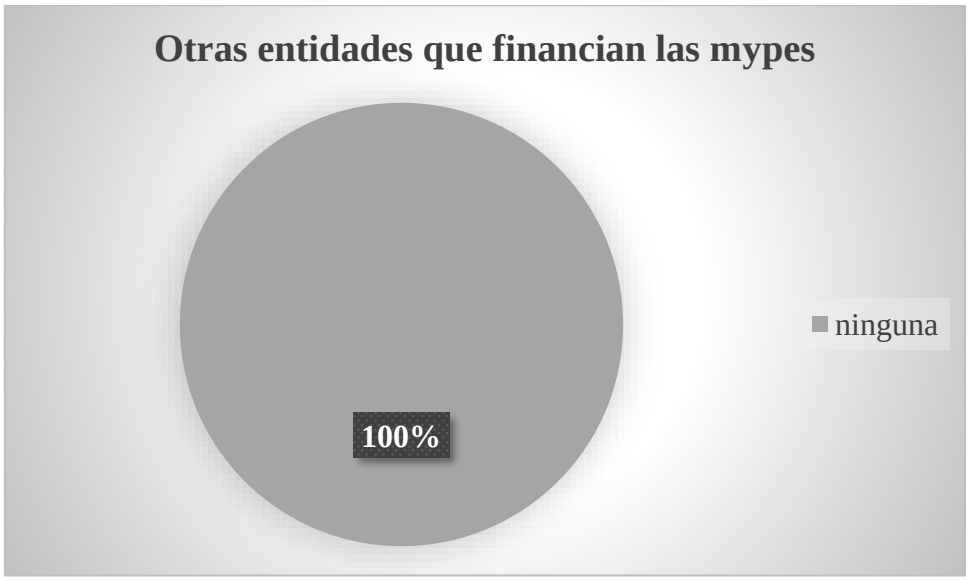


Figura 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no recibieron financiamiento de otras entidades.

Tabla 20

Que tasa de interés mensual pagan otras entidades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	0	0%
	Otros	0	0%
	No realiza financiamiento	30	100%
	Total	**30**	**100%**

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

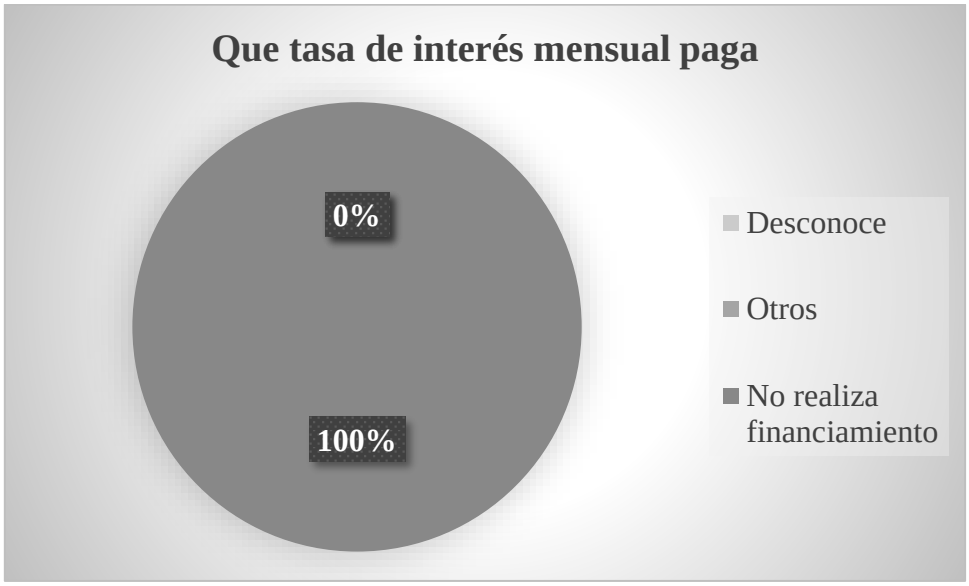


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas no realizó financiamiento a ninguna otra entidad financiera.

Tabla 21

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	10	33%
	Entidades Bancarias	13	43%
	Entidades no Bancarias	7	23%
	Los prestamistas o usureros	0	0
	Total	**30**	**100%**

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

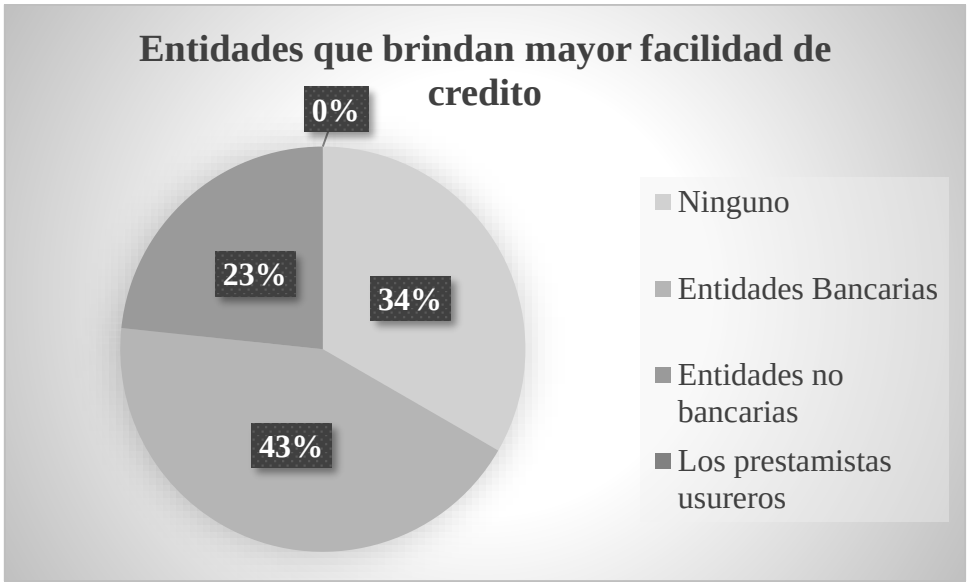


Figura 21. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 43% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 33% precisa ninguna entidad, mientras que el 23% precisan que las entidades no bancarias facilitan mayores beneficios al crédito.

Tabla 22

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	57%
	No	3	10%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

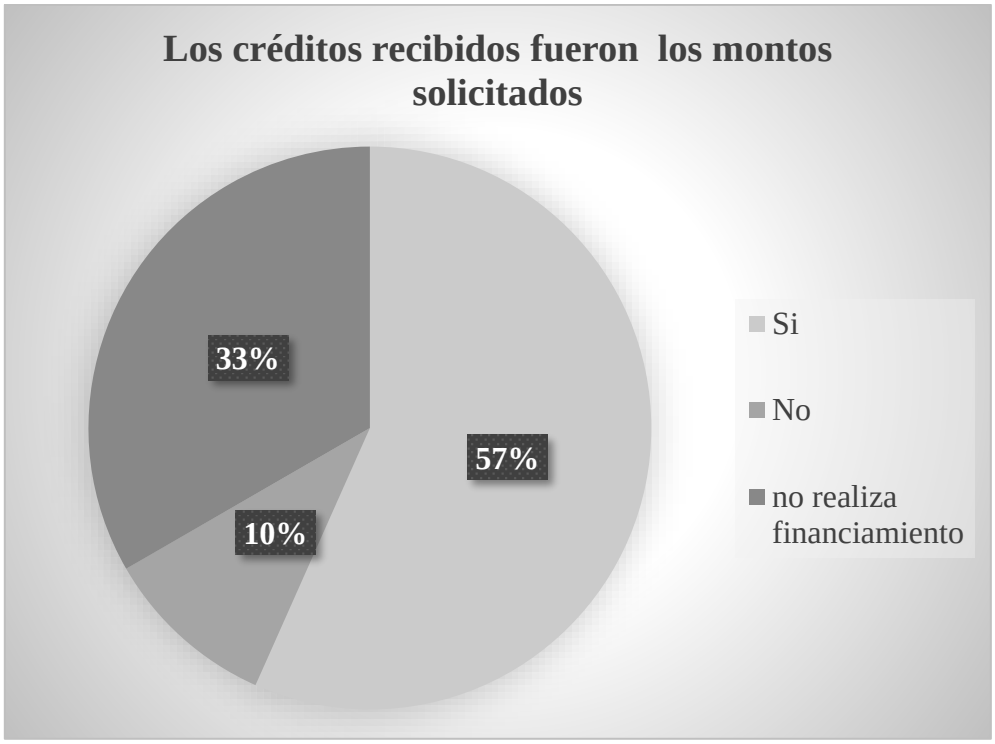


Figura 22. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 33% no realizó financiamiento, mientras que el 10% precisa que los créditos otorgados no fueron en los montos solicitados.

Tabla 23

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1,000 a 10,000 nuevos soles	7	23%
	11,000 a 20,000 nuevos soles	2	7%
	21,000 a 30,000 nuevos soles	2	7%
	31,000 a 40,000 nuevos soles	3	10%
	41,000 a más nuevos soles	6	20%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

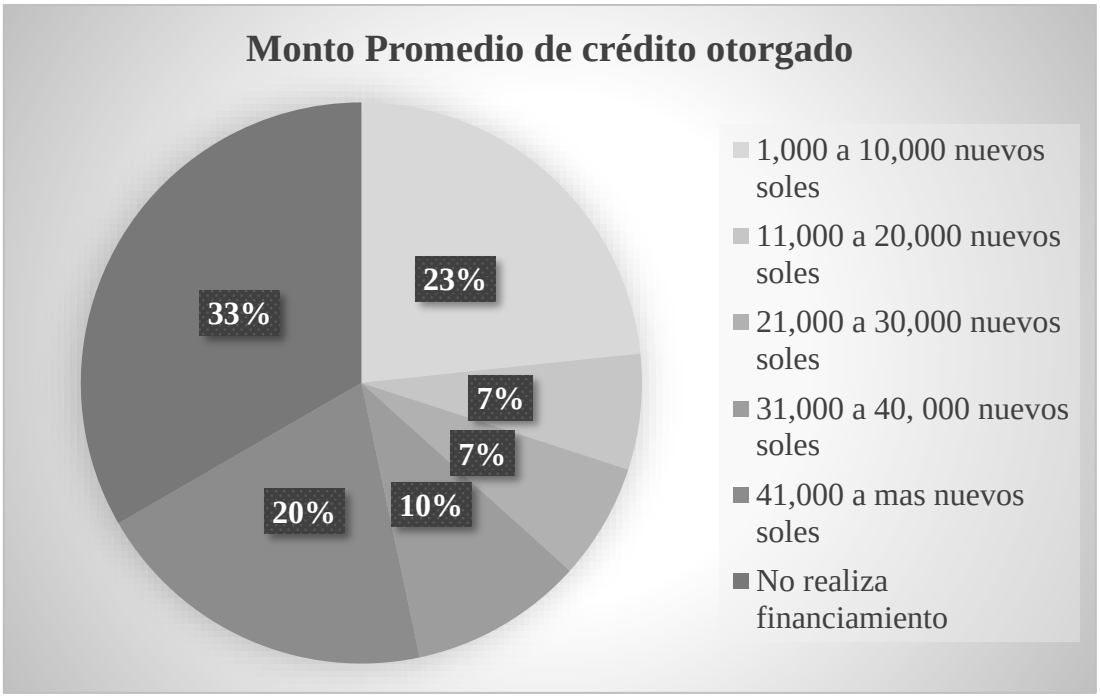


Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 23% fue de S/.1,000 a S/.10,000 el préstamo promedio recibido, el 20% fue de S/.41,000 a más promedio recibido, el 10% fue de S/.31,000 a S/.41,000 el préstamo promedio recibido, el 7% fue de S/.21,000 a S/.30,000 el préstamo promedio recibido, mientras otro 7% fue de S/.11,000 a S/.20,000 el préstamo promedio recibido.

Tabla 24

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	11	37%
	Largo Pazo	9	30%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

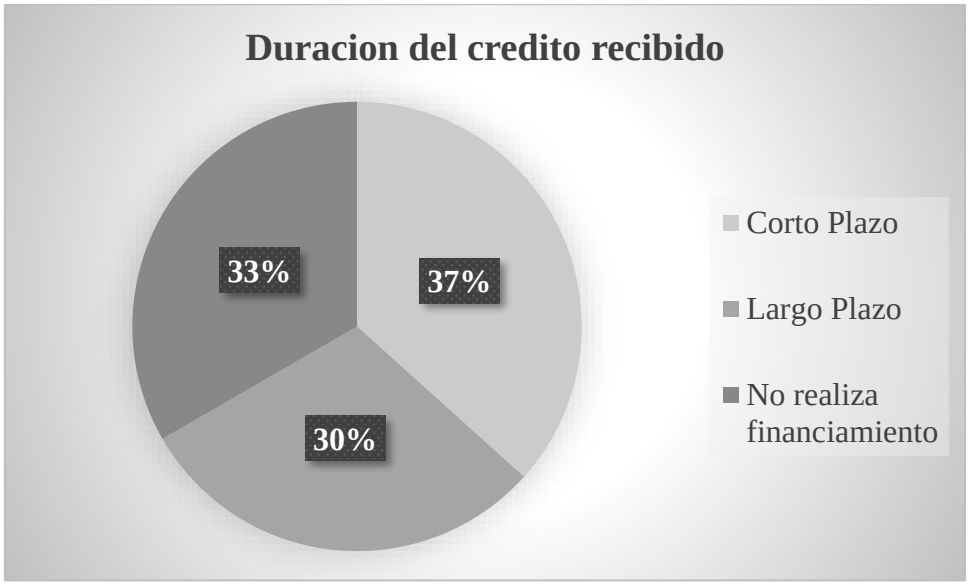


Figura 24. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 37% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 33% no realizó financiamiento, , mientras que el 30% precisó que fue a largo plazo.

Tabla 25

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Capital de trabajo	3	10%
	Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3%
	Activos Fijos	0	0%
	Programa de Capacitación	0	0%
	Otros – Especificar (Mercaderías)	16	53%
	Autofinanciamiento (Mercaderías)	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

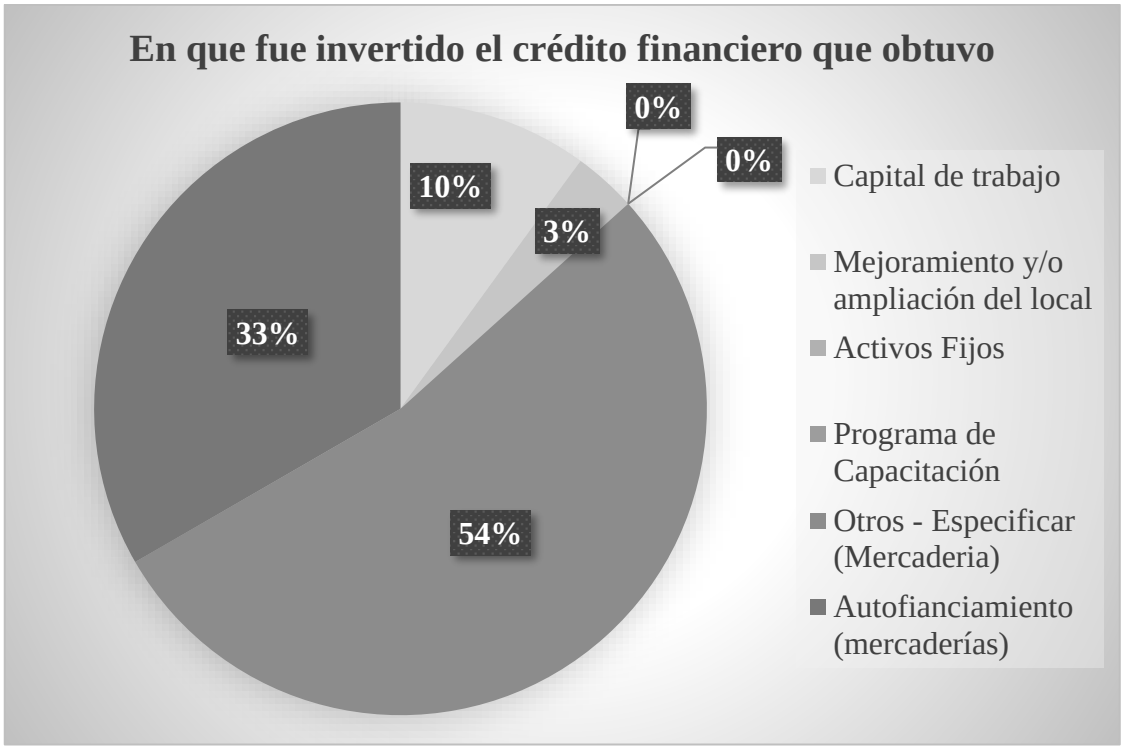


Figura 25. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.
Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 53% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en compra de mercaderías, el 33% representa al autofinanciamiento (compra de mercaderías), el 10% lo utilizó en capital de trabajo, mientras que el 3% lo utilizó para el mejoramiento y ampliación del local.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 26

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	7	23%
	No	13	43%
	No realiza financiamiento	10	33%
	Total	**30**	**100%**

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

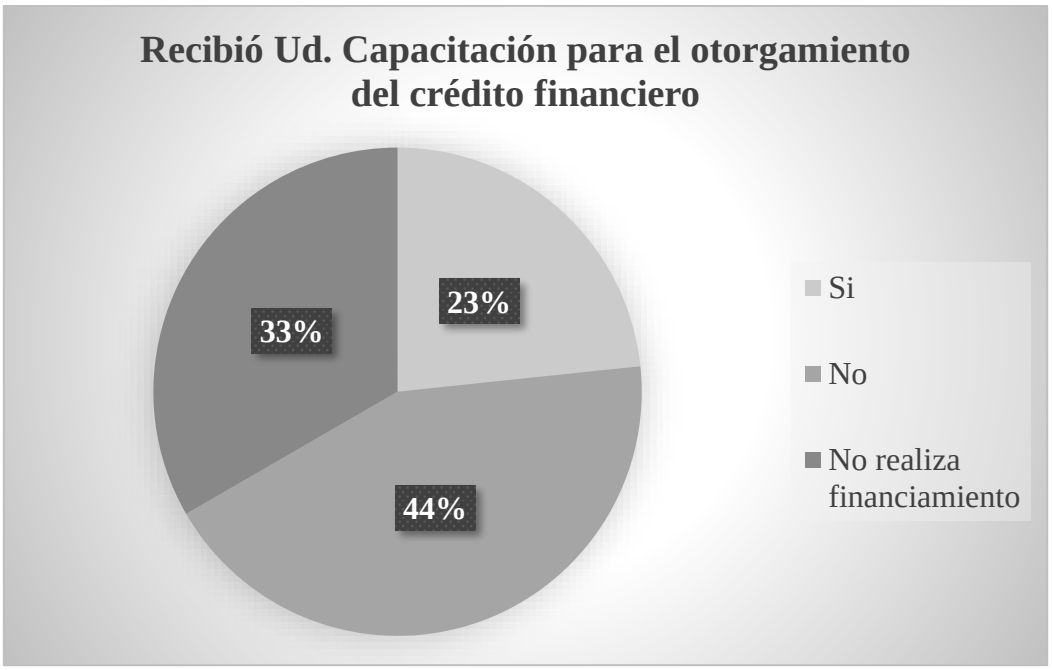


Figura 26. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 43% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 33% no realizó financiamiento, mientras el 23% si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito.

Tabla 27

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	17	57%
	1	6	20%
	2	3	10%
	3	1	3%
	4	1	3%
	Más de 4	2	7%
	Total	**30**	**100%**

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

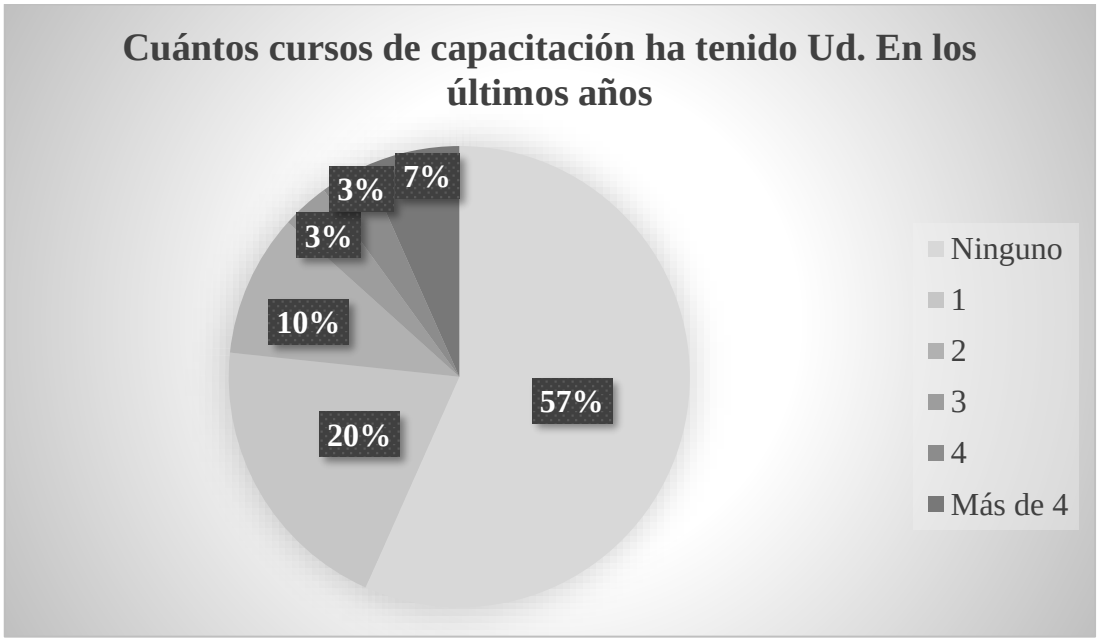


Figura 27. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% no recibió ninguna capacitación en los últimos años, el 20% recibió 1 capacitación, el 10% recibió 2 capacitaciones, el 7% recibió más de 4 capacitaciones, el 3% recibió 4 capacitaciones, mientras otro 3% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

Tabla 28

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	17	57%
	Inversión de crédito financiero	0	0%
	Manejo empresarial	1	3%
	Marketing empresarial	10	33%
	Otros Especificar	2	7%
	Total	**30**	**100%**

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



Figura 28. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 57% no participó en ningún curso de capacitación, el 33% participó en el curso de marketing empresarial, el 7% participó en otros cursos, mientras que el 3% en el curso de manejo empresarial.

Tabla 29

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	30%
	No	21	70%
	Total	**30**	**100%**

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



Figura 29. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, mientras el 30% precisó que sí recibieron capacitación.

Tabla 30

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	15	50%
	Un curso	2	7%
	Dos cursos	2	7%
	Tres cursos	1	3%
	Mas de 3 cursos	3	10%
	No recibieron capacitación	7	23%
	Total	**30**	**100%**

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

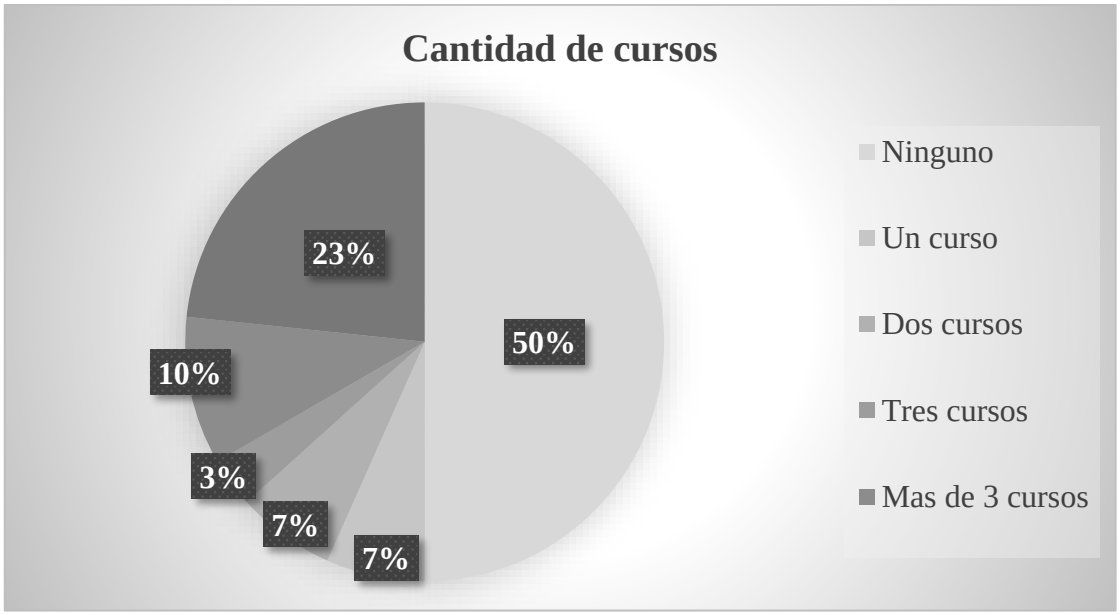


Figura 30. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% no tuvo ningún curso de capacitación, no cuentan con ningún personal, el 23% tienen personal, pero no recibieron capacitación, el 10% recibieron más de 3 cursos de capacitación, el 7% recibieron 2 cursos de capacitación, otro 7% recibieron 1 curso de capacitación, mientras el 3% recibieron 3 cursos de capacitación.

Tabla 31

Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	24	80%
	No	6	20%
	Total	**30**	**100%**

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

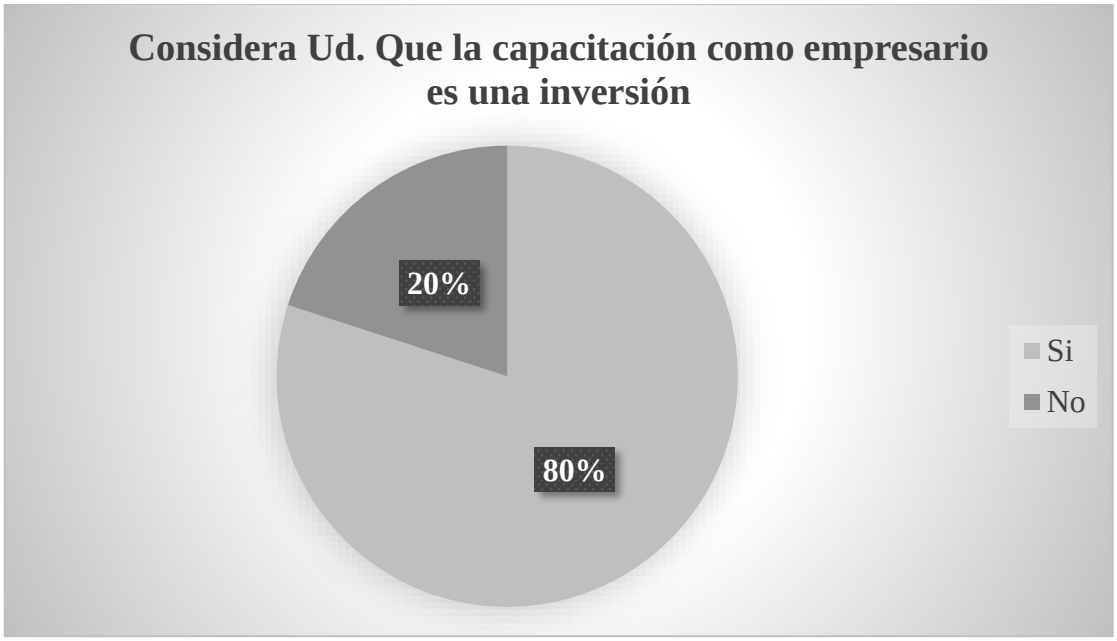


Figura 31. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 80% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% preciso que no.

Tabla 32

Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	15	50%
	No	15	50%
	Total	**30**	**100%**

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



Figura 32. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 50% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el otro 50% precisó que no.

Tabla 33

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	15	50%
	Gestión empresarial	0	0%
	Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
	Prestación de mejor servicio al cliente	13	43%
	Otros: Especificar	2	7%
	Total	**30**	**100%**

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



Figura 33. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no preciso ningún tipo de curso de capacitación, el 43% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 7% recibieron capacitaciones de sus propios padres.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 34

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	77%
	No	7	23%
	Total	**30**	**100%**

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



Figura 34. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 77% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 23% manifestó que no.

Tabla 35

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	26	87%
	No	4	13%
	Total	**30**	**100%**

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

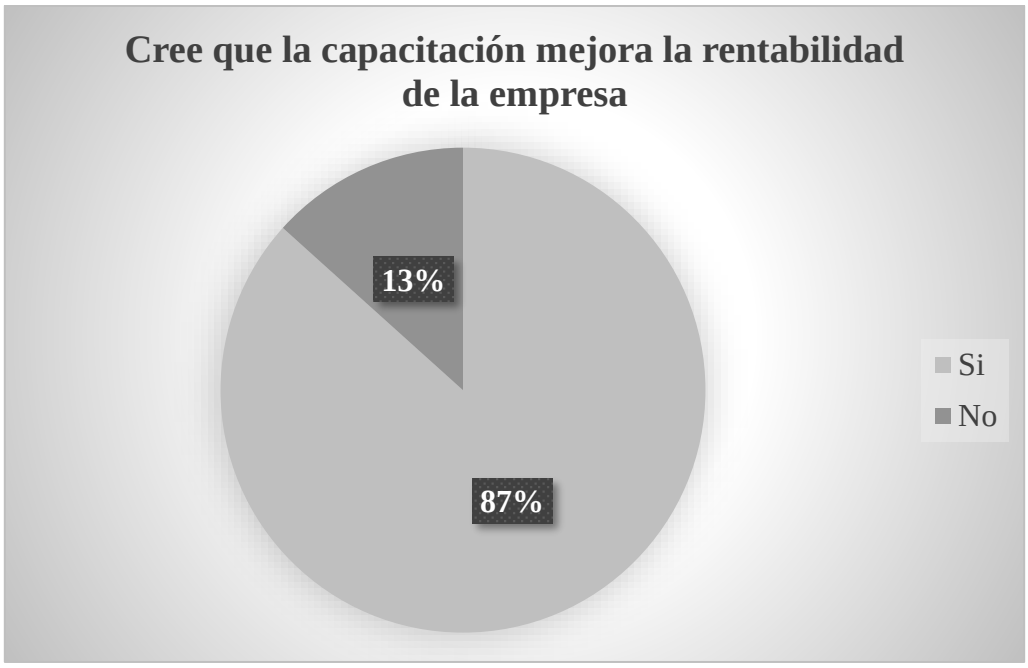


Figura 35. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 13% manifestó que nó.

Tabla 36

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	83%
	No	5	17%
	Total	30	100%

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

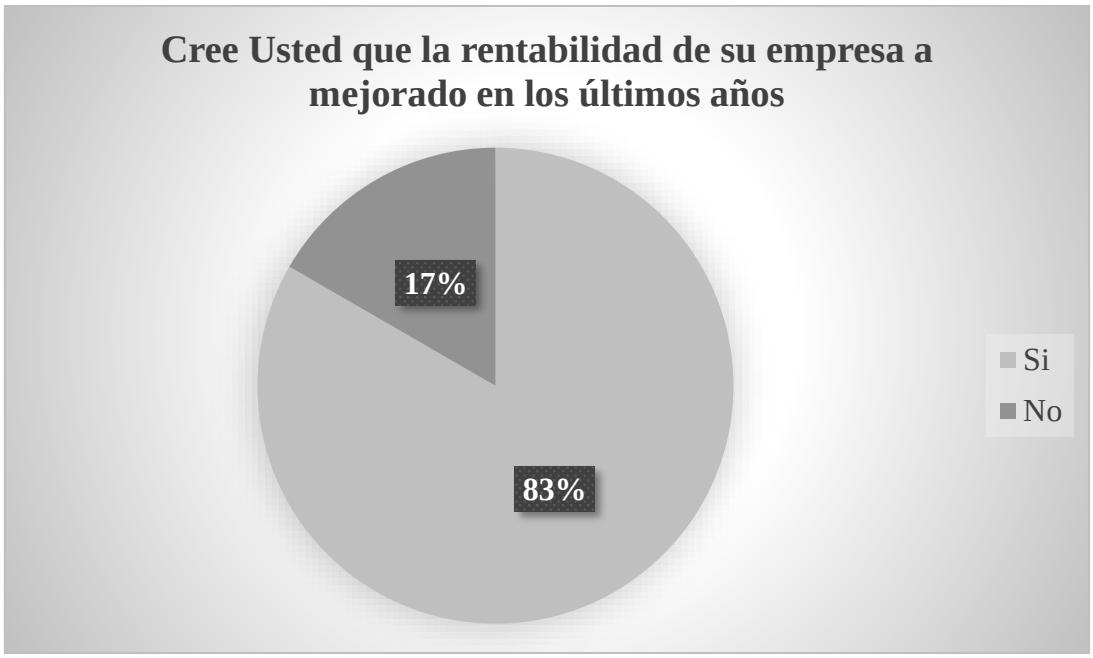


Figura 36. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados consideraron el 83% que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% precisó que no.

Tabla 37

La rentabilidad disminuyo en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	57%
	No	13	43%
	Total	**30**	**100%**

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

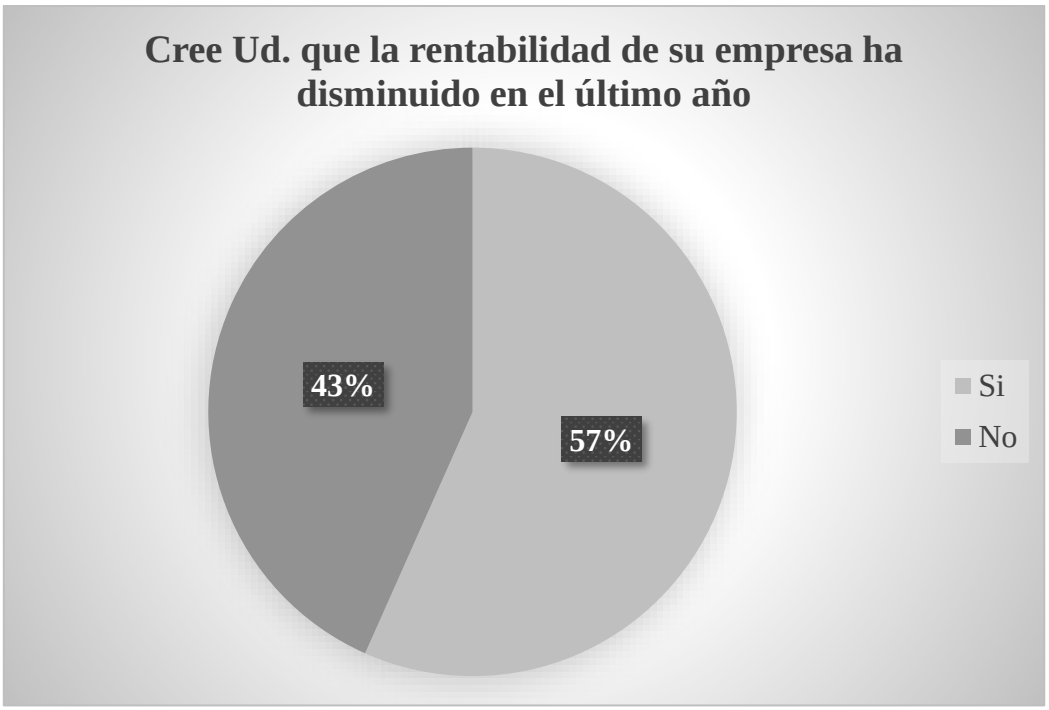


Figura 37. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 37

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 37 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 57% considera que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los últimos años, mientras que el 43% precisó que nó.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 27% tienen entre 28 a 37 años de edad, el 23% tienen de 48 a 57 años, el 20% tienen entre 38 a 47 años, también el 20% tienen entre 58 a 57 años de edad, mientras que el 10% tienen de 18 a 27 años de edad. (Ver tabla N° 1)

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% son del sexo masculino, mientras que el 27% son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2)

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 70% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 10% tienen superior universitario completo, también el 10% tienen superior universitario incompleto, el 7% tienen secundaria icompleta, mientras el 3% tienen superior no universitaria completa. (Ver tabla N° 3)

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 43% son casados, el 30% son solteros, el 20% son convivientes, mientras que el 7% son otros. (Ver tabla N° 4)

4.2.1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales encuestados, el 93% no precisa una profesión, el 4% son técnicos, mientras que el 3% son otros. (Ver tabla N° 5)

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales encuestados, el 90% son de ocupación comerciantes, mientras que el 10% son negociantes. (Ver tabla N° 6)

4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

De los representantes legales encuestados el 30% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 24% tienen de 1 a 5 años, el 23% tienen de 11 a 15 años, mientras que el 23% también tienen de 16 a más años. (Ver tabla N° 7)

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

De los encuestados, el 97% son Mypes formales, mientras que el 3% son Mypes informales. (Ver tabla N° 8)

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

De encuestados, el 57% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 40% no cuentan con ningún trabajador, mientras que el 3% tienen de 5 a 10 trabajadores permanentes. (Ver tabla N° 9)

4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 73% no tienen ningún trabajador eventual, el 23% tienen trabajadores eventuales, mientras que el 3% manifestaron que cuentan con trabajadores eventuales. (Ver tabla N° 10)

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas del 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% fue por subsistencia. (Ver tabla N° 11)

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 67% su financiamiento es por terceros, mientras que el 33% es financiamiento propio. (Ver tabla N° 12)

4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

De las Mypes encuestadas, 33% no realizo financiamiento, el 23% no eligieron estos bancos, el 17% Banco de Crédito del Perú, , el 13% Mi Banco, el 7% Banco Continental, y el 7% es Scotiabank. (Ver tabla N° 13)

4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 30% es de 5% a10% la tasa de interés que paga, el 20% desconoce su tasa de interés, el 13% es de 16% a 20% la tasa de interés, mientras que el 3% es de 11% a 15% la tasa de interés bancario. (Ver tabla N° 14)

4.2.3.4 Entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 77% no accedieron a ninguna entidad no financiera, el 7% accedieron a Caja Arequipa, otro 7% accedieron a Caja Huancayo, el 3% accedieron a Crediscotiabank y otro 7% accedieron a Caja Maynas. (Ver tabla N° 15)

4.2.3.5 Tasa de interés de las entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 77% no realizo financiamiento, el 10% accedieron el 5% a 10% la tasa de interés, el 7% accedieron el 11% a 15% la tasa de interés, mientras que el 3% accedieron el 16% a 20% la tasa de interés a entidades no bancarias. (Ver tabla N° 16)

4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 100% no realizó ningún financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla N° 17)

4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 100% no precisa ninguna tasa de interés ya que no accedieron a ningún prestamista o usurero. (Ver tabla N° 18)

4.2.3.8 Otras entidades que accedieron a crédito las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades. (Ver tabla N° 19)

4.2.3.8.1 Tasa de interés de otras entidades.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades. (Ver tabla N° 20)

4.2.3.9 Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 43% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 33% precisa ninguna entidad, mientras que el 23% precisan que las entidades no bancarias facilitan mayores beneficios al crédito. (Ver tabla N° 21)

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

De las Mypes encuestadas, el 57% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 33% no realizó financiamiento,

mientras que el 10% precisa que los créditos otorgados no fueron en los montos solicitados. (Ver tabla N° 22)

4.2.3.11 Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 23% fue de S/.1,000 a S/.10,000 el préstamo promedio recibido, el 20% fue de S/.41,000 a más promedio recibido, el 10% fue de S/.31,000 a S/.41,000 el préstamo promedio recibido, el 7% fue de S/.21,000 a S/.30,000 el préstamo promedio recibido, mientras otro 7% fue de S/.11,000 a S/.20,000 el préstamo promedio recibido. (Ver tabla N° 23)

4.2.3.12 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 37% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 33% no realizó financiamiento, , mientras que el 30% precisó que fue a largo plazo. (Ver tabla N° 24)

4.2.3.13 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 53% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en compra de mercaderías, el 33% representa al autofinanciamiento (compra de mercaderías), el 10% lo utilizó en capital de trabajo, mientras que el 3% lo utilizó para el mejoramiento y ampliación del local. (Ver tabla N° 25)

4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

De las Mypes encuestadas, el 43% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 33% no realizó financiamiento, mientras el 23% si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito. (Ver tabla N° 26)

4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 57% no recibió ninguna capacitación en los últimos años, el 20% recibió 1 capacitación, el 10% recibió 2 capacitaciones, el 7% recibió más de 4 capacitaciones, el 3% recibió 4 capacitaciones, mientras otro 3% recibió 3 capacitaciones respectivamente. (Ver tabla N° 27)

4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 57% no participó en ningún curso de capacitación, el 33% participó en el curso de marketing empresarial, el 7% participó en otros cursos, mientras que el 3% en el curso de manejo empresarial. (Ver tabla N° 28)

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

De los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, mientras el 30% precisó que sí recibieron capacitación. (Ver tabla N° 29)

4.2.4.5 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 50% no tuvo ningún curso de capacitación, no cuentan con ningún personal, el 23% tienen personal, pero no recibieron capacitación, el 10% recibieron más de 3 cursos de capacitación, el 7% recibieron 2 cursos de capacitación, otro 7% recibieron 1 curso de capacitación, mientras el 3% recibieron 3 cursos de capacitación. (Ver tabla N° 30)

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

De los representantes legales encuestados el 80% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% preciso que no. (Ver tabla N° 31)

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

De los representantes legales encuestados el 50% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el otro 50% precisó que no. (Ver tabla N° 32)

4.2.4.8 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

De los representantes legales encuestados, el 50% no preciso ningún tipo de curso de capacitación, el 43% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 7% recibieron capacitaciones de sus propios padres. (Ver tabla N° 33)

4.2.5. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

De los representantes legales encuestados, el 77% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 23% manifestó que no. (Ver tabla N° 34)

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

De los representantes legales encuestados, el 87% considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 13% manifestó que no. (Ver tabla N° 35)

4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.

De los representantes legales encuestados, consideraron el 83% que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% precisó que no. (Ver tabla N° 36)

4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.

De los representantes legales encuestados el 57% considera que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los últimos años, mientras que el 43% precisó que no. (Ver tabla N° 37)

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 27% (8) tienen entre 28 a 37 años de edad.
- De los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% (22) son del sexo masculino.
- De las Mypes encuestadas, el 70% (21) tienen grado de instrucción secundaria completa.
- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) son casados.
- De los representantes legales encuestados, el 93% (28) no precisa una profesión.
- De los representantes legales encuestados, el 90% (27) son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- De los representantes legales encuestados el 30% (9) tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados
- De los encuestados, el 97% (29) son Mypes formales.
- De los representantes legales encuestados, el 57% (17) tienen de 1 a 5 tienen trabajadores permanentes.
- De las Mypes encuestadas, el 73% (22) no tienen ningún trabajador eventual.
- De las Mypes encuestadas el 70% (21) su motivo de su formación es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento

- De las Mypes encuestadas, el 67% (20) su financiamiento es por terceros.
- De las Mypes encuestadas, 33% (10) no realizo financiamiento (representan autofinanciamiento).
- De las Mypes encuestadas, el 33% (10) no realizó ninguna tasa de interés de financiamiento.
- De las Mypes encuestadas, el 77% (23) no accedieron a ninguna entidad no financiera (representan los 10 que no hicieron financiamiento y los 13 que eligieron financiamiento en entidad bancaria).
- De las Mypes encuestadas, el 77% (23) no realizó ninguna tasa de interés de financiamiento en entidad no bancaria.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no realizó ningún financiamiento a prestamistas o usureros .

- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no precisa ninguna tasa de interés ya que no accedieron a ningún prestamista o usurero.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no realizaron financiamiento de otras entidades.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no precisa ninguna tasa de interés, ya que no accedieron a ninguna otra entidad.
- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.
- De las Mypes encuestadas el 23% (7) recibieron de S/.1,000 a S/.10,000 el préstamo promedio.
- De las Mypes encuestadas, el 37% (11) manifestaron que el préstamo recibido fue a corto plazo.
- De las Mypes encuestadas, el 53% (16) manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) no recibió ninguna capacitación en los últimos años.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) no participó en ningún curso de capacitación.

- De los representantes legales encuestados el 70% (21) manifestó que su personal no recibió capacitación.
- De las Mypes encuestadas, el 50% (15) no tuvo ningún curso de capacitación.
- De los representantes legales encuestados el 80% (24) considera a la capacitación como una inversión.
- De los representantes legales encuestados el 50% (15) sí considera a la capacitación relevante para su empresa.
- De los representantes legales encuestados, el 50% (15) no preciso ningún tipo de curso de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- de los representantes legales encuestados, el 77% (23) precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- de los representantes legales encuestados, el 87% (26) considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- de los representantes legales encuestados consideraron el 83% (25) que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años.
- de los representantes legales encuestados el 57% (17) considera que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de calzado ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los mujeres se atrevan a participar en este rubro de compra venta de calzados.

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de calzados sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasas de interés.

- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.
- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.

- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice las ratios financieras desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.
- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

Albújar *et al*. (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*. Recuperado de https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos.* Recuperado de http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs

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

Barnard y Chester (2015), *Comportamiento y desarrollo organizacional.* Recuperado de http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/15-autores/27-barnard-chester-i.html

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

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

Carrera M. M. (2018), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de http://eprints.uanl.mx/2636/

Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php

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

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

Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Kuschel E. C. (2010), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2010/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf

López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina.* Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/

Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html

Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/

Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe.* Recuperado de http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm

Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas

Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2016

Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50). Recuperado de http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf

Santander C. K. (2015), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961

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

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

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

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.* Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html

7.2. Anexo

7.2.1 Anexo 1: Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.**

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

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

Razón Social:…….RUC Nº……

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno…….Primaria Completa…… Primaria Incompleta……. Secundaria Completa..... Secundaria 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 Mype: 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. T**iempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: …. Largo plazo: ….

3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%)……Mejoramiento y/o ampliación del local (%)……Activos fijos (%)……Programa de capacitación (%)……

Otros-Especificar:……..……

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

Si……...No……..…

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

Uno…….Dos……Tres……Cuatro……Más de 4……

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

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

Administración de recursos humanos……

Marketing Empresarial……. Otros Especificar……..

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

Si…….No……

4.5 **Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos**.

Un Curso…… Dos Cursos……. Tres Cursos……..

Más de 3 cursos……

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

Si…… No……

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

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

Gestión Empresarial……Manejo eficiente del microcrédito…….

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

Otros: Especificar……....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

Si……..No……

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

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

Si….. No…..

Callería, setiembre del 2018

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

TÍTULO

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

TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS.

AUTOR:

Elías Bartra Chota

ORCID ID 0000-0002-5528-1394

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2019

7.2.2 Anexo 2 Artículo científico.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

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

TÍTULO

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

ARTICULO CIENTIFICO.

AUTOR:

Elías Bartra Chota

ORCID ID 0000-0002-5528-1394

ASESOR:

Mg. CPCC Ramírez Panduro Jorge Alfredo

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2019

Título: "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018"

AUTOR:

Elia Bartra Chota

ASESOR:

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 28 a 37 años de edad, el 73% son del sexo masculino, el 70% tienen grado de instrucción secundaria completa, finalmente, el 90% la ocupación que predomina es comerciante. El 30% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales el 97%, el 57% tienen trabajadores permanentes, el 73% no tienen trabajadores eventuales y el 70% de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 67% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 13% recurre a Mi Banco, el 30% es de 5% a 10% la tasa de interés por los créditos, el 57% los créditos fueron en los montos solicitados, el 23% fue el monto promedio otorgado de S/1,000 a S/10,000, siendo el 37% a corto plazo, asimismo lo invirtieron en compras de mercaderías (calzados). El 23% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 33% de los representantes legales, se capacitaron en marketing empresarial, el 70% su personal no se capacitó, el 80% consideran a la capacitación como una inversión y el 50% es relevante para sus empresas.

Finalmente, el 77% precisa que su rentabilidad mejoro gracias al financiamiento, el 87% indica que la capacitación mejoro su rentabilidad, el 89% afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años y el 57% afirman que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce, purchase and sale of footwear sector of the Callería district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information, 30 microentrepreneurs were chosen, whose results were: The majority of Mypes representatives are adults since they are between 28 and 37 years old, 73% are Of the male sex, 70% have full secondary education, finally, 90% the predominant occupation is merchant. 30% have between 6 and 10 years in the business and business sector, 97% are formal, 57% have permanent workers, 73% do not have temporary workers and 70% of the Mypes were trained to make a profit. 67% of the Mypes requested financial credit from third parties, 13% resort to My Bank, 30% is 5% to 10% the interest rate for the credits, 57% the credits were in the amounts requested, the 23% was the average amount granted from S / 1,000 to S / 10,000, 37% being short-term, they also invested in purchases of merchandise (footwear). 23% received training prior to the granting of credit, 33% of legal representatives were trained in business marketing, 70% of their staff were not trained, 80% consider training as an investment and 50% is relevant For your companies.

Finally, 77% said that their profitability improved thanks to financing, 87% indicated that training improved their profitability, 89% said that the profitability of their

company has improved in recent years and 57% said that the profitability of Your company has declined in the last year.

Keywords: Financing, training, profitability and Mypes

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

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

Primero, el Banco Mundial (2016), en "Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos", expresa que las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en "Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe", expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor

acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

Así mismo, Albújar et al. (2008), en "Sistema nacional de capacitación para la Mypes peruana", precisan que, siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno limitándoles acceso al financiamiento y capacitación. Prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen en Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Del mismo modo, Ormeño (2015), en "SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas", sostiene que; el 96.7% de empresas productoras de calzado en Perú son microempresas; 3.2% pequeñas y el 0.1% son medianas y grandes empresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar. En tanto,

las pequeñas empresas se están dedicando a producir calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC, calzado plástico, entre otros.

Agrega Ormeño, en Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2% del total así como la comercialización. Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4%, y Huancayo (Junín) con 3.5%. Sobresale la presencia de conglomerados o clúster del calzado formados por Mypes que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo).

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como, Carrera (2012), en su tesis, "Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA". Precisa que una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: a) Personalidad, b) Actitud, c) Conocimientos y d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

También, Saucedo (2015), en su tesis, "Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera", cuyos resultaron fueron: Debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura

financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. La educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas.

De manera semejante, Kuschel (2008), en su tesis, "Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas", cuyos resultados fueron: Los emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Asimismo, Santander (2013), en "Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva", precisa que la capacitación y acompañamiento, puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Ahora veamos, a Pastor (2013), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011", cuyos resultados fueron: El 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el

25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años.

Más aún, Bardales (2017), en su tesis, "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016", cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo.

Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Por lo tanto, Gálvez (2017), en su tesis, "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes,

del distrito de Yarinacocha, 2016", cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado. Los principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio. También, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

En consecuencia, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi grado de bachiller en ciencias contables y financieras, lo

que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce sí tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018?**

1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Según, Domínguez (2009), en sus postulados sobre "Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento". Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. sobre **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; la empresa debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas. Ahora veamos, los **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

Además, tenemos la **Estructura del Financiamiento**: se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas. También en **Costo de endeudamiento a largo plazo**: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la

amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

Teoría de la capacitación

Barnard y Chester (2002), en su teoría "Comportamiento y desarrollo organizacional", precise respecto a la capacitación lo siguiente: Según Barnard, los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo debe satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, Barnard alcanzó su tesis principal: una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega, Barnard y otros, se caracteriza esta Escuela por la importancia que da al factor humano en la administración. Los psicólogos realizaran investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas. La teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la empresa. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa. Las tecnicas para la eficiencia del trabajador comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes y estudio sobre la fatiga.

Teoría de la rentabilidad

Bertein (2016), en "Rentabilidad", precisa que, la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

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

Teoría de la micro y pequeña empresa

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

Continua Bernilla, según la Ley Nº 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la

formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en "Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa", precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la ley del impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley Nº 30056 (Ley que modifica el D.S. Nº 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 30 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de Callería, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 37 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 27% tienen

entre 28 a 37 años de edad, el 23% tienen de 48 a 57 años, el 20% tienen entre 38 a 47 años, también el 20% tienen entre 58 a 57 años de edad, mientras que el 10% tienen de 18 a 27 años de edad. (Ver tabla N° 1)

Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% son del sexo masculino, mientras que el 27% son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2)

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 70% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 10% tienen superior universitario completo, también el 10% tienen superior universitario incompleto, el 7% tienen secundaria icompleta, mientras el 3% tienen superior no universitaria completa. (Ver tabla N° 3)

Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 43% son casados, el 30% son solteros, el 20% son convivientes, mientras que el 7% son otros. (Ver tabla N° 4)

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales encuestados, el 93% no precisa una profesión, el 4% son técnicos, mientras que el 3% son otros. (Ver tabla N° 5)

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

De los representantes legales encuestados, el 90% son de ocupación comerciantes, mientras que el 10% son negociantes. (Ver tabla N° 6)

Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

De los representantes legales encuestados el 30% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 24% tienen de 1 a 5 años, el 23% tienen de 11 a 15 años, mientras que el 23% también tienen de 16 a más años. (Ver tabla N° 7)

Formalidad de las micro y pequeñas empresas

De los encuestados, el 97% son Mypes formales, mientras que el 3% son Mypes informales. (Ver tabla N° 8)

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

De encuestados, el 57% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 40% no cuentan con ningún trabajador, mientras que el 3% tienen de 5 a 10 trabajadores permanentes. (Ver tabla N° 9)

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 73% no tienen ningún trabajador eventual, el 23% tienen trabajadores eventuales, mientras que el 3% manifestaron que cuentan con trabajadores eventuales. (Ver tabla N° 10)

Motivo de formación de la empresa

De las Mypes encuestadas del 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% fue por subsistencia. (Ver tabla N° 11)

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

De las Mypes encuestadas, el 67% su financiamiento es por terceros, mientras que el 33% es financiamiento propio. (Ver tabla N° 12)

Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

De las Mypes encuestadas, 33% no realizo financiamiento, el 23% no eligieron estos bancos, el 17% Banco de Crédito del Perú, , el 13% Mi Banco, el 7% Banco Continental, y el 7% es Scotiabank. (Ver tabla N° 13)

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 30% es de 5% a10% la tasa de interés que paga, el 20% desconoce su tasa de interés, el 13% es de 16% a 20% la tasa de interés, mientras que el 3% es de 11% a 15% la tasa de interés bancario. (Ver tabla N° 14)

Entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 77% no accedieron a ninguna entidad no financiera, el 7% accedieron a Caja Arequipa, otro 7% accedieron a Caja Huancayo, el 3% accedieron a Crediscotiabank y otro 7% accedieron a Caja Maynas. (Ver tabla N° 15)

Tasa de interés de las entidades no bancarias de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 77% no realizo financiamiento, el 10% accedieron el 5% a 10% la tasa de interés, el 7% accedieron el 11% a 15% la tasa de interés, mientras que el 3% accedieron el 16% a 20% la tasa de interés a entidades no bancarias. (Ver tabla N° 16)

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 100% no realizó ningún financiamiento a prestamistas o usureros. (Ver tabla N° 17)

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 100% no precisa ninguna tasa de interés ya que no accedieron a ningún prestamista o usurero. (Ver tabla N° 18)

Otras entidades que accedieron a crédito las micro y pequeñas empresas.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades. (Ver tabla N° 19)

Tasa de interés de otras entidades.

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades. (Ver tabla N° 20)

Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 43% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 33% precisa ninguna entidad, mientras que el 23% precisan que las entidades no bancarias facilitan mayores beneficios al crédito. (Ver tabla N° 21)

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

De las Mypes encuestadas, el 57% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 33% no realizó financiamiento, mientras que el 10% precisa que los créditos otorgados no fueron en los montos solicitados. (Ver tabla N° 22)

Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 33% no realizó financiamiento, el 23% fue de S/.1,000 a S/.10,000 el préstamo promedio recibido, el 20% fue de S/.41,000 a más promedio recibido, el 10% fue de S/.31,000 a

S/.41,000 el préstamo promedio recibido, el 7% fue de S/.21,000 a S/.30,000 el préstamo promedio recibido, mientras otro 7% fue de S/.11,000 a S/.20,000 el préstamo promedio recibido. (Ver tabla N° 23)

Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 37% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 33% no realizó financiamiento, , mientras que el 30% precisó que fue a largo plazo. (Ver tabla N° 24)

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 53% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en compra de mercaderías, el 33% representa al autofinanciamiento (compra de mercaderías), el 10% lo utilizó en capital de trabajo, mientras que el 3% lo utilizó para el mejoramiento y ampliación del local. (Ver tabla N° 25)

Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

De las Mypes encuestadas, el 43% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 33% no realizó financiamiento, mientras el 23% si recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito. (Ver tabla N° 26)

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 57% no recibió ninguna capacitación en los últimos años, el 20% recibió 1 capacitación, el 10% recibió 2 capacitaciones, el 7% recibió más de 4 capacitaciones, el 3% recibió 4 capacitaciones, mientras otro 3% recibió 3 capacitaciones respectivamente. (Ver tabla N° 27)

Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 57% no participó en ningún curso de capacitación, el 33% participó en el curso de marketing empresarial, el 7% participó en otros cursos, mientras que el 3% en el curso de manejo empresarial. (Ver tabla N° 28)

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

De los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, mientras el 30% precisó que sí recibieron capacitación. (Ver tabla N° 29)

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

De las Mypes encuestadas, el 50% no tuvo ningún curso de capacitación, no cuentan con ningún personal, el 23% tienen personal, pero no recibieron capacitación, el 10% recibieron más de 3 cursos de capacitación, el 7% recibieron 2 cursos de capacitación, otro 7% recibieron 1 curso de capacitación, mientras el 3% recibieron 3 cursos de capacitación. (Ver tabla N° 30)

Considera que la capacitación es una inversión.

De los representantes legales encuestados el 80% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 20% preciso que no. (Ver tabla N° 31)

Considera que la capacitación del personal es relevante.

De los representantes legales encuestados el 50% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el otro 50% precisó que no. (Ver tabla N° 32)

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

De los representantes legales encuestados, el 50% no preciso ningún tipo de curso de capacitación, el 43% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 7% recibieron capacitaciones de sus propios padres. (Ver tabla N° 33)

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

De los representantes legales encuestados, el 77% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 23% manifestó que no. (Ver tabla N° 34)

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

De los representantes legales encuestados, el 87% considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 13% manifestó que no. (Ver tabla N° 35)

La rentabilidad mejoró en los últimos años.

De los representantes legales encuestados, consideraron el 83% que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, mientras que el 17% precisó que no. (Ver tabla N° 36)

La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.

De los representantes legales encuestados el 57% considera que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los últimos años, mientras que el 43% precisó que no. (Ver tabla N° 37)

IV. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 27% (8) tienen entre 28 a 37 años de edad.
- De los representantes legales de las Mypes encuestados el 73% (22) son del sexo masculino.
- De las Mypes encuestadas, el 70% (21) tienen grado de instrucción secundaria completa.
- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) son casados.
- De los representantes legales encuestados, el 93% (28) no precisa una profesión.
- De los representantes legales encuestados, el 90% (27) son de ocupación comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- De los representantes legales encuestados el 30% (9) tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados
- De los encuestados, el 97% (29) son Mypes formales.
- De los representantes legales encuestados, el 57% (17) tienen de 1 a 5 tienen trabajadores permanentes.
- De las Mypes encuestadas, el 73% (22) no tienen ningún trabajador eventual.
- De las Mypes encuestadas el 70% (21) su motivo de su formación es para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento

- De las Mypes encuestadas, el 67% (20) su financiamiento es por terceros.
- De las Mypes encuestadas, 33% (10) no realizo financiamiento (representan autofinanciamiento).
- De las Mypes encuestadas, el 33% (10) no realizó ninguna tasa de interés de financiamiento.
- De las Mypes encuestadas, el 77% (23) no accedieron a ninguna entidad no financiera (representan los 10 que no hicieron financiamiento y los 13 que eligieron financiamiento en entidad bancaria).
- De las Mypes encuestadas, el 77% (23) no realizó ninguna tasa de interés de financiamiento en entidad no bancaria.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no realizó ningún financiamiento a prestamistas o usureros .
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no precisa ninguna tasa de interés ya que no accedieron a ningún prestamista o usurero.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no realizaron financiamiento de otras entidades.
- De las Mypes encuestadas, el 100% (30) no precisa ninguna tasa de interés, ya que no accedieron a ninguna otra entidad.
- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

- De las Mypes encuestadas el 23% (7) recibieron de S/.1,000 a S/.10,000 el préstamo promedio.
- De las Mypes encuestadas, el 37% (11) manifestaron que el préstamo recibido fue a corto plazo.
- De las Mypes encuestadas, el 53% (16) manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- De las Mypes encuestadas, el 43% (13) no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) no recibió ninguna capacitación en los últimos años.
- De las Mypes encuestadas, el 57% (17) no participó en ningún curso de capacitación.
- De los representantes legales encuestados el 70% (21) manifestó que su personal no recibió capacitación.
- De las Mypes encuestadas, el 50% (15) no tuvo ningún curso de capacitación.
- De los representantes legales encuestados el 80% (24) considera a la capacitación como una inversión.
- De los representantes legales encuestados el 50% (15) sí considera a la capacitación relevante para su empresa.
- De los representantes legales encuestados, el 50% (15) no preciso ningún tipo de curso de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- de los representantes legales encuestados, el 77% (23) precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- de los representantes legales encuestados, el 87% (26) considera que la capacitación si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
- de los representantes legales encuestados consideraron el 83% (25) que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años.
- de los representantes legales encuestados el 57% (17) considera que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los últimos años.

V. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de calzado ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los mujeres se atrevan a participar en este rubro de compra venta de calzados.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de calzados sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasas de interés.
- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.

- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.
- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.
- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.

- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice las ratios financieras desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.
- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias Bibliográficas

Albújar *et al*. (2008), *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana*. Recuperado de https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú*. (p. 71). Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), *Apoyo a la Mype*. Recuperado de http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype

Banco Mundial (2016), *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos.* Recuperado de http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs

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

Barnard y Chester (2015), *Comportamiento y desarrollo organizacional.* Recuperado de http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/15-autores/27-barnard-chester-i.html

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

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

Carrera M. M. (2018), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de http://eprints.uanl.mx/2636/

Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php

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

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

Hernández *et al.* (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Kuschel E. C. (2010), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2010/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf

López *et al.* (2014), *Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina.* Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/

Luna J. E. (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html

Martínez M. J. (2009), *Taller de Capacitación*. Recuperado de http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/

Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), *Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe.* Recuperado de http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm

Ormeño P. (2015), *SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas*. Recuperado de https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas

Pastor C. A. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*. (p. 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2016

Revilla Y. C. (2010), *Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo*. (p. 50).

Recuperado de http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf

Santander C. K. (2015), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961

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

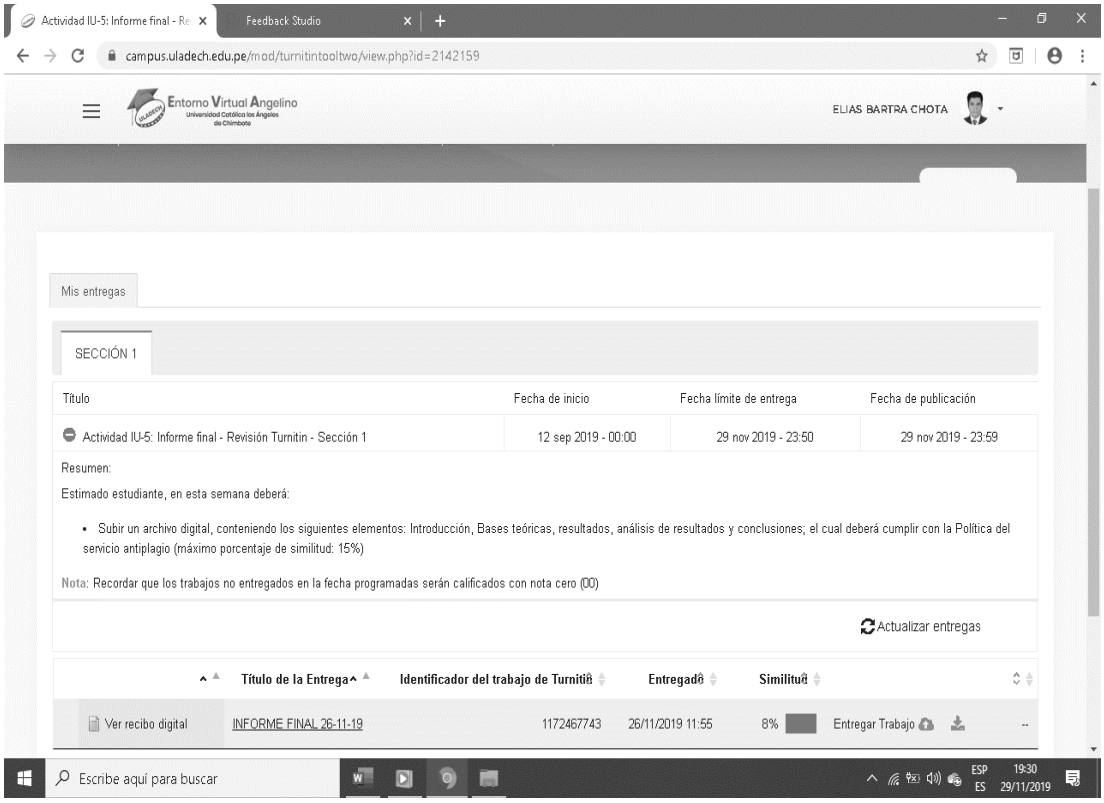
Torres, *et al*. (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de http://publicaciones.urbe.edu/index. php/cicag/article/viewArticle/4587/5901

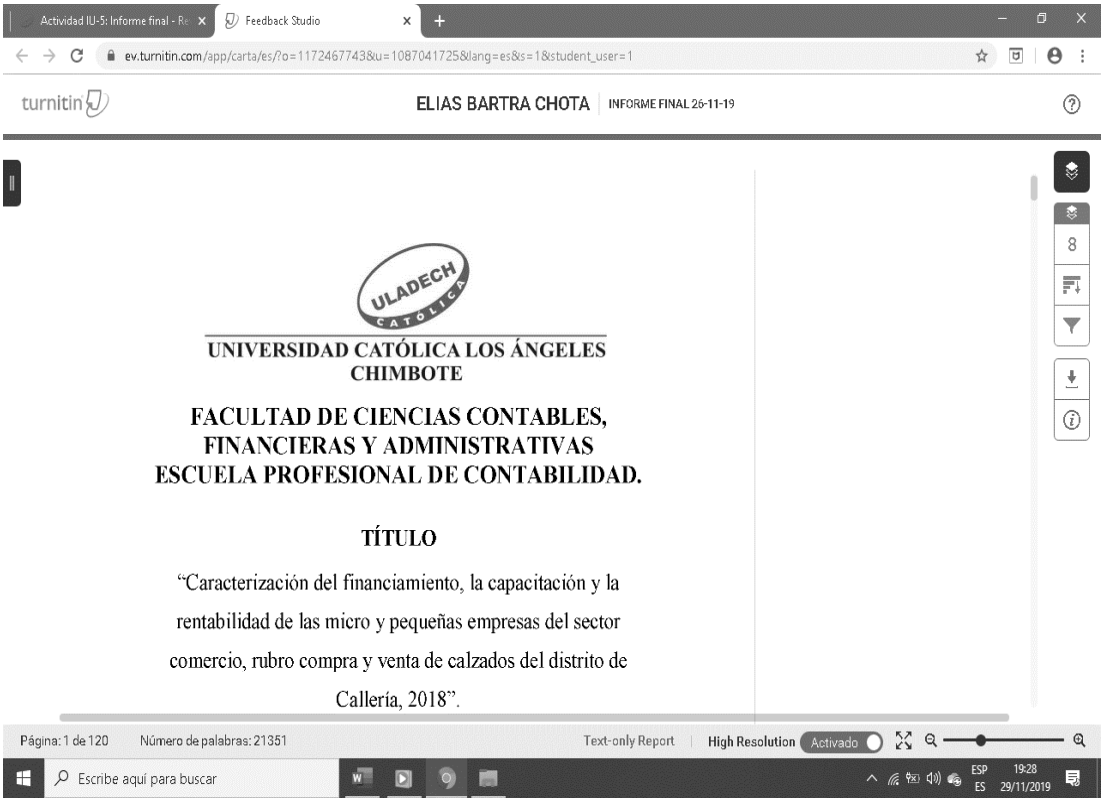
Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica.* (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Xie *et al* (s.f.), *Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos*. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm

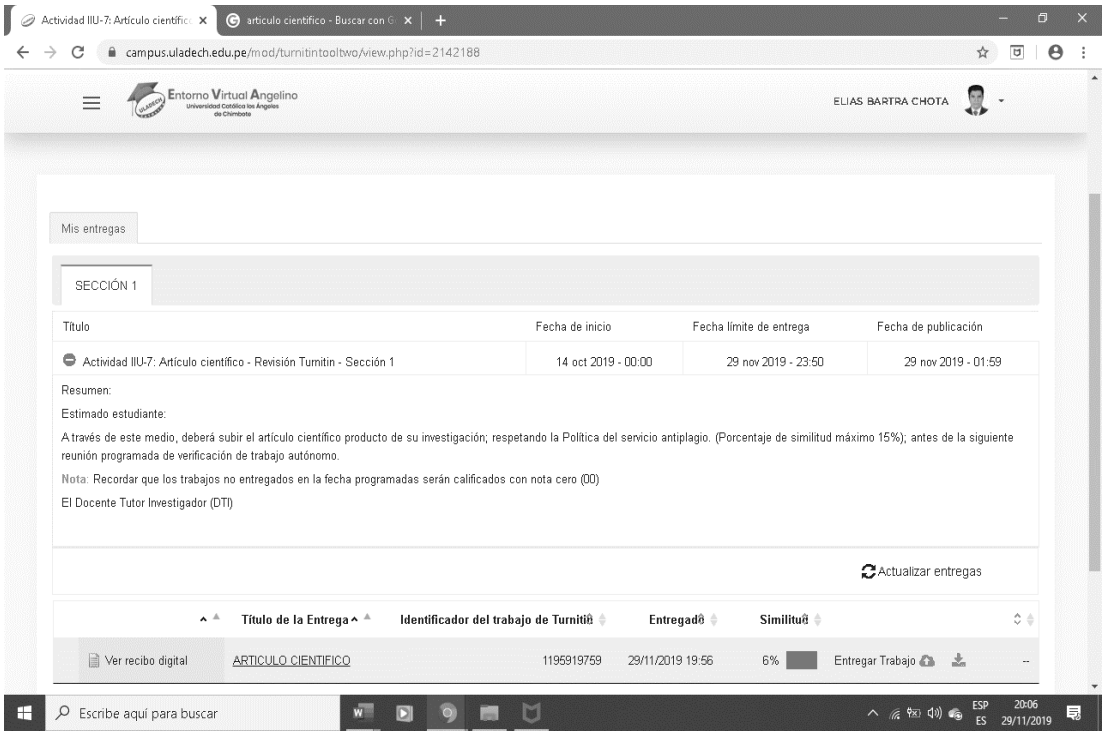
Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html

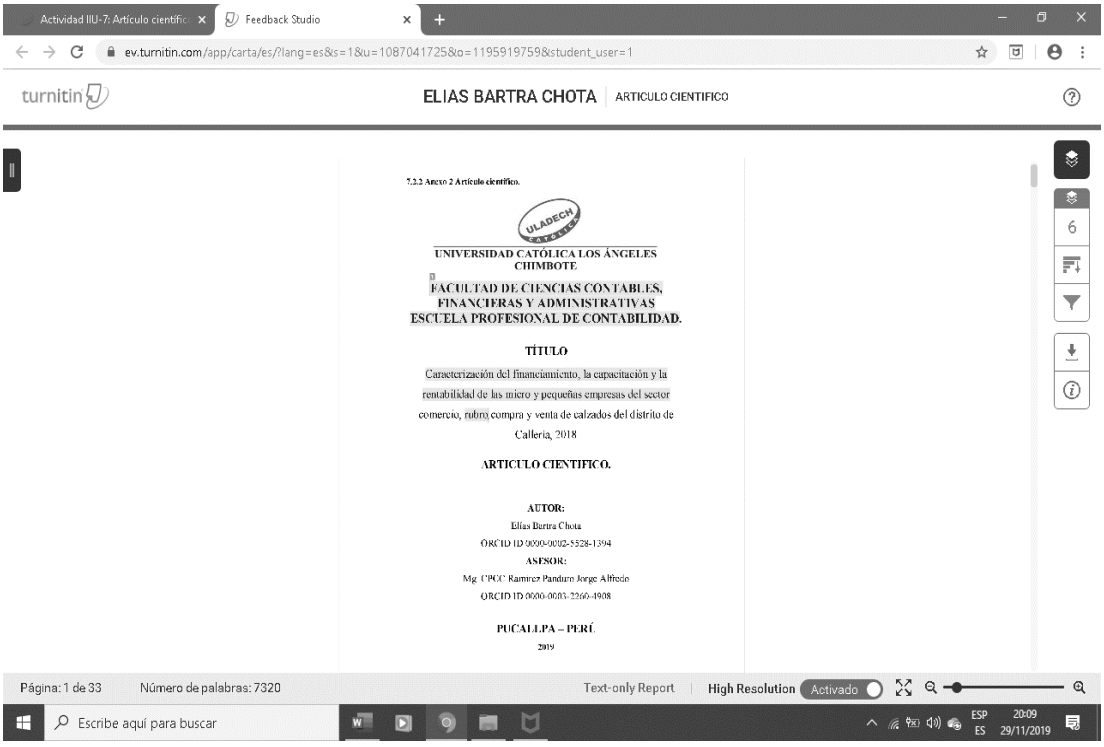
TURNITIN DEL INFORME FINAL





TURNITIN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO





15% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 150 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

15% Fuentes de Internet
0% Publicaciones
4% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
363 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.