



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

“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 Manantay, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Zevallos Ruíz Zulbe Anthua

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

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 Manantay, 2018”

Hoja de firma del Jurado

Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario
Presidente

Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger
Secretario

Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

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

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para 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 Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo femenino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Manantay, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to more than 61 years of age, the 85 % are female, 65% have secondary education, finally the occupation that predominates is a trader. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. 85% of Mypes requested financial credit from third parties, 45% from Mi Banco, they do not know the interest rate for loans, the loans were in the amounts requested from S / 2,000 to S / 6,000, being 60% In the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. Mypes training: 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, 70% considered training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, 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.....	18
1.3 Objetivos específicos.....	19
1.4 Justificación.....	19
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Internacional.....	20
2.1.2 Latinoamericano.....	26
2.1.3 Nacional.....	27
2.1.4 Regional.....	29
2.1.5 Local.....	30
2.2 Bases teóricas.....	31

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	31
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	35
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.....	48
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.....	55
3.8 Principios Éticos.....	57
IV. RESULTADOS.....	60
4.1 Resultados.....	60
4.2 Análisis de los resultados.....	96
V. CONCLUSIONES.....	110
VI. RECOMENDACIONES.....	113
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	117

7.1 Referencias bibliográficas.....	117
7.2. Anexos.....	122
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	122
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	124
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	155
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	156
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	157

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 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	79
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	80
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	81
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	82
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	83
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	84
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	85
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	86
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	87
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	88
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	89
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	90
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	91
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	92
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	93
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	94
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	95

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 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	79
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	80
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	81

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	82
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	83
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	84
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	85
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	86
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	87
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	88
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	89
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	90
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	91
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	92
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	93
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	94
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	95

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 pequeña 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 Manantay 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 Manantay, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de del distrito de Manantay.

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 si 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. 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 Manantay, 2018?**

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 Manantay, 2018.

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 Manantay, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 2018.

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 Manantay, 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 Manantay y otros ámbitos geográficos conexos. De ahí que, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración 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 (2012), en “Factores que intervienen en el

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

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

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.

Continúa 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 (2008), en “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyo objetivo general es 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 (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

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 aplicó un cuestionario de 24 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias.

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 los 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 (2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifieste respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o

cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

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

Barnard 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:

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

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 acceder 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. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

La Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la

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

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

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

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (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. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos 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 manipuló 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 momentos. 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 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

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 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas.	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: 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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 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: Zevallos (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 Manantay, 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 Manantay, 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 Manantay, 2018?	ESPECÍFICOS				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 Manantay, 2018.	Micro y pequeñas empresas		Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018.
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018.	Financiamiento	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Bancos			Forma de financiamiento Entidades financieras				
						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 Manantay, 2018.	capacitación	Personal	Personal	Permanente Eventual	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 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).			
										Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	
		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 Manantay, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Financiamiento	Mejora rentabilidad	Encuesta	TÉCNICA	Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).			
										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 Manantay, 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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
31 a 40 años	3	15,0
41 a 50 años	8	40,0
51 a 60 años	7	35,0
61 a más años	2	10,0
Total	20	100,0

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

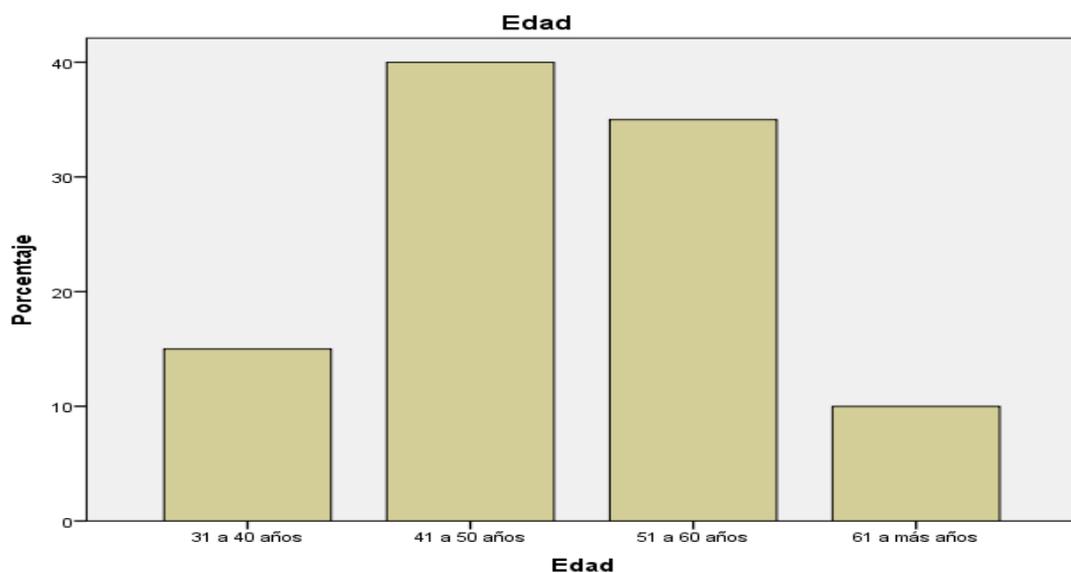


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 40% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 35% tienen de 51 a 60 años, el 15% tienen entre 31 a 40 años, mientras que el 10% tienen de 61 a más 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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	3	15,0
	Femenino	17	85,0
	Total	20	100,0

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

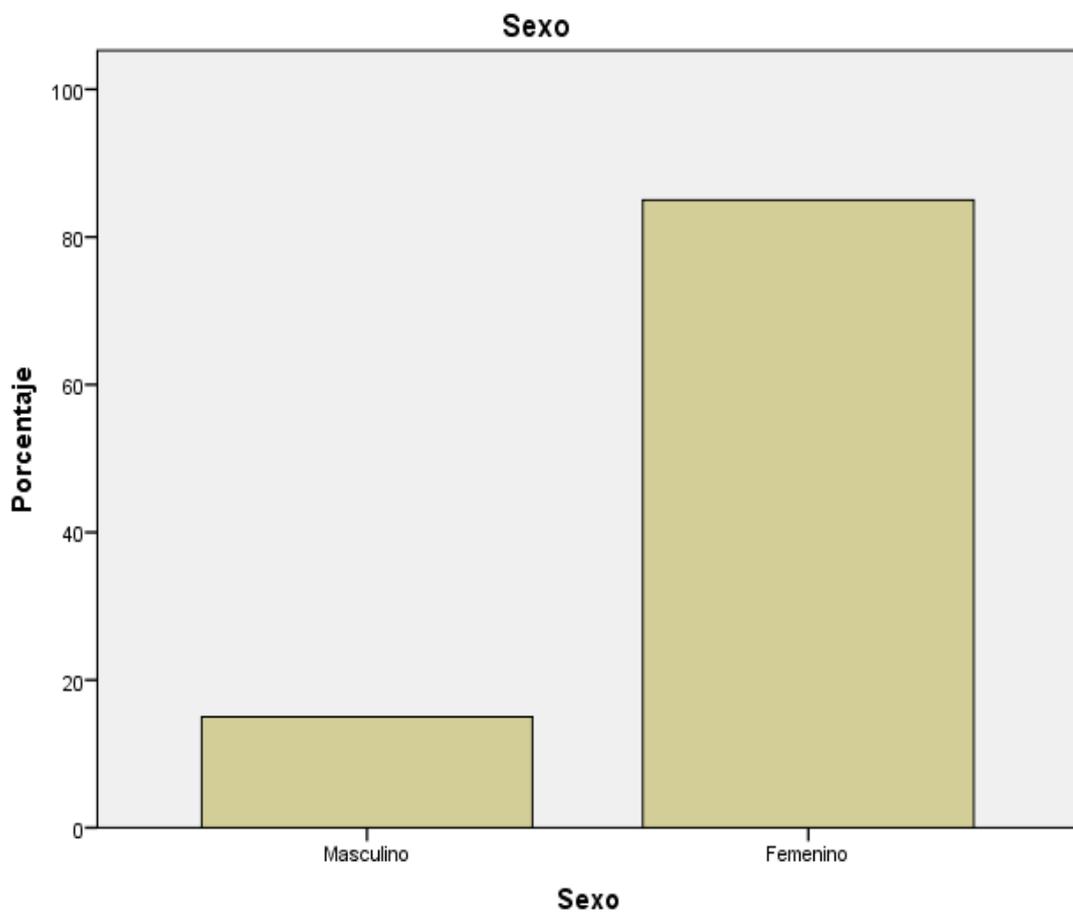


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 85% son del sexo femenino, mientras que el 15% son del sexo masculino.

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10,0
Primaria completa	2	10,0
Primaria incompleta	2	10,0
Válidos Secundaria completa	9	45,0
Secundaria incompleta	4	20,0
Superior universitaria completa	1	5,0
Total	20	100,0

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

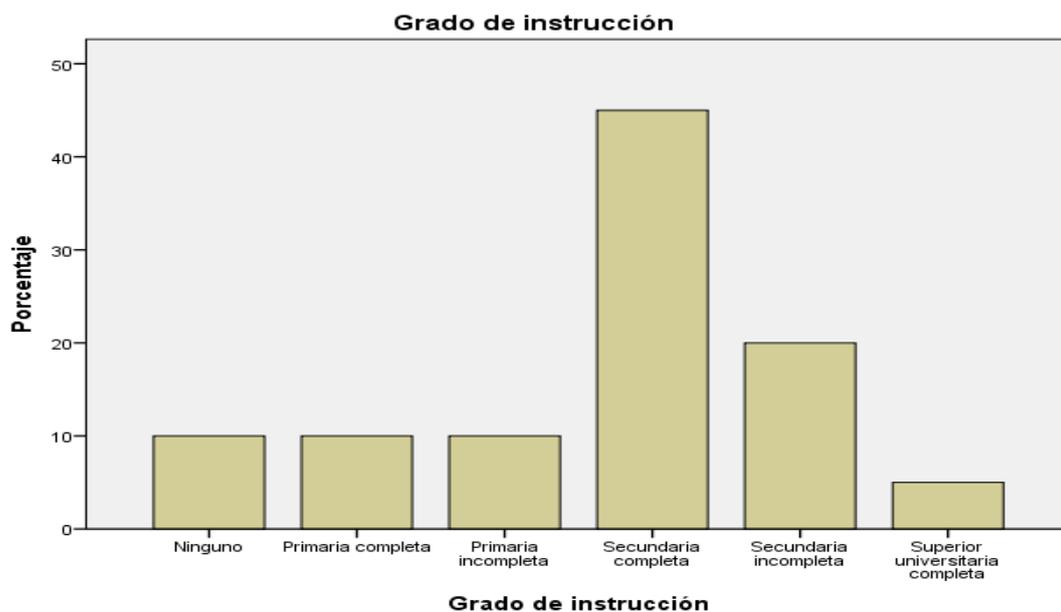


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 45% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 20% tienen secundaria incompleta, el 10% tienen primaria completa, el 10% tienen primaria incompleta, mientras el 5% tienen superior 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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Soltero	5	25,0
	Casado	5	25,0
	Conviviente	10	50,0
	Total	20	100,0

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

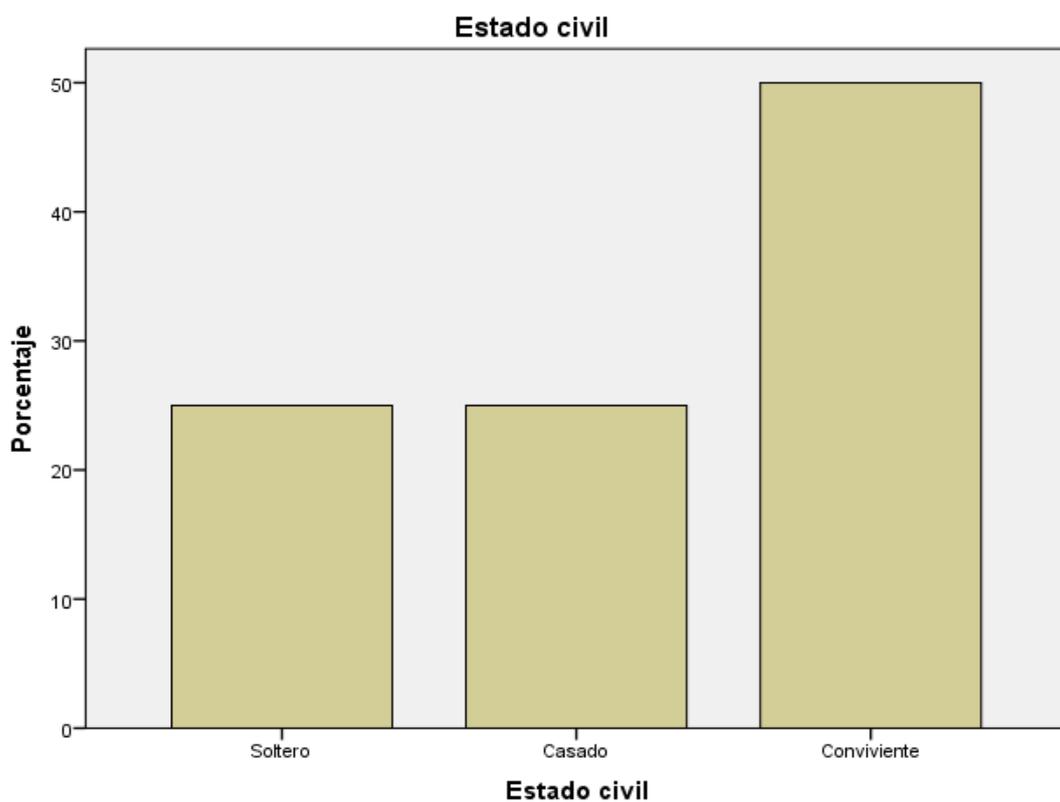


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% son convivientes, el 25% son solteros, mientras que el 25% son casados.

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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	19	95,0
	Administrador	1	5,0
	Total	20	100,0

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

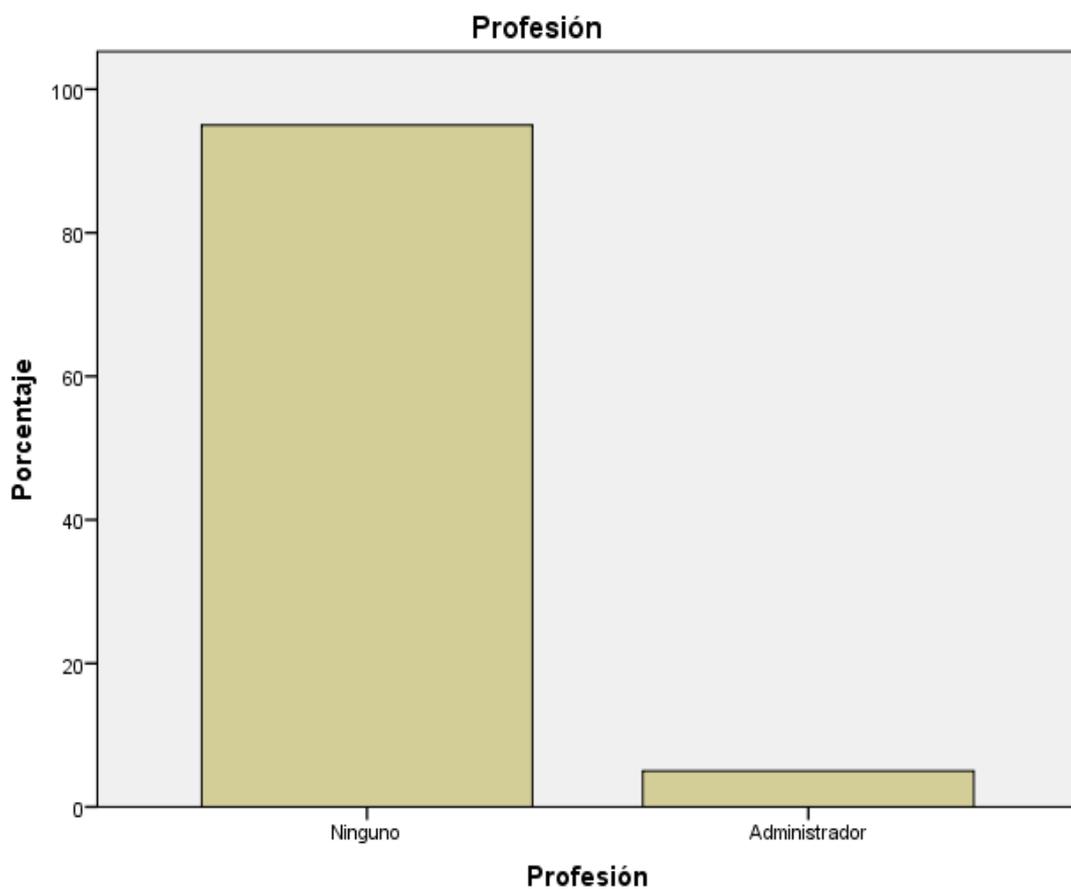


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% no precisa su profesión, mientras que el 5% son de profesión administrador.

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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	1	5,0
	Comercio	19	95,0
	Total	20	100,0

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

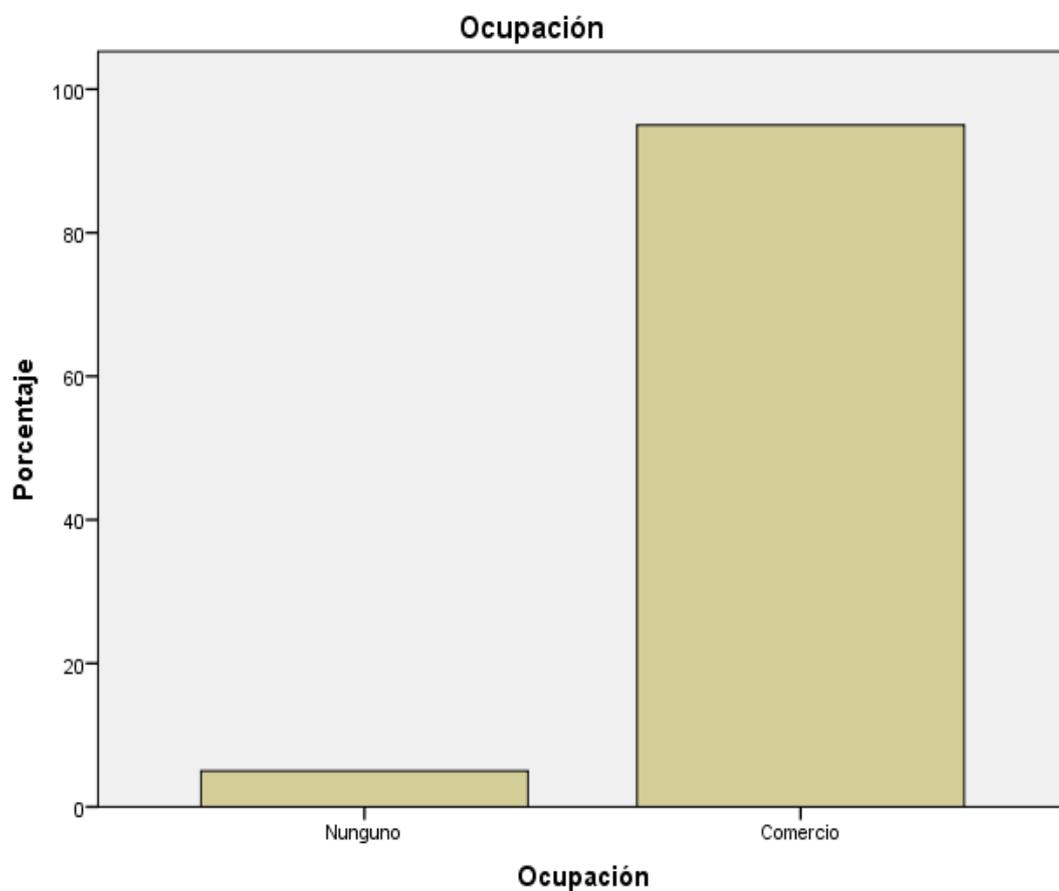


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% son de ocupación es comerciantes, mientras que el 5% no precisa.

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	2	10,0
6 a 10 años	12	60,0
11 a 15 años	5	25,0
16 a más años	1	5,0
Total	20	100,0

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 60% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 25% tienen de 11 a 15 años, el 10% de 1 a 5 años, mientras que el 5% 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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	20	100,0

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

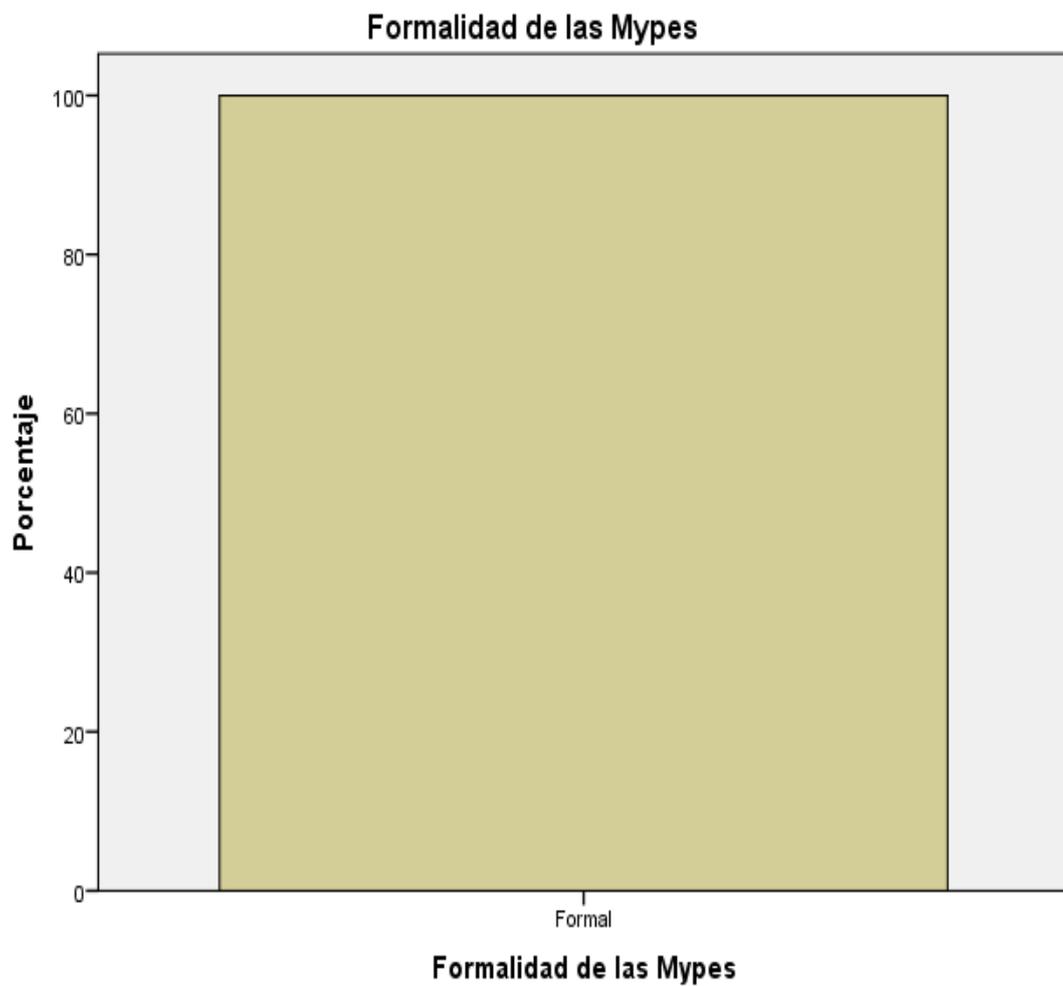


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

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

Tabla 9

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

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	8	40,0
	3 a 4	9	45,0
	5 a 6	3	15,0
	Total	20	100,0

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

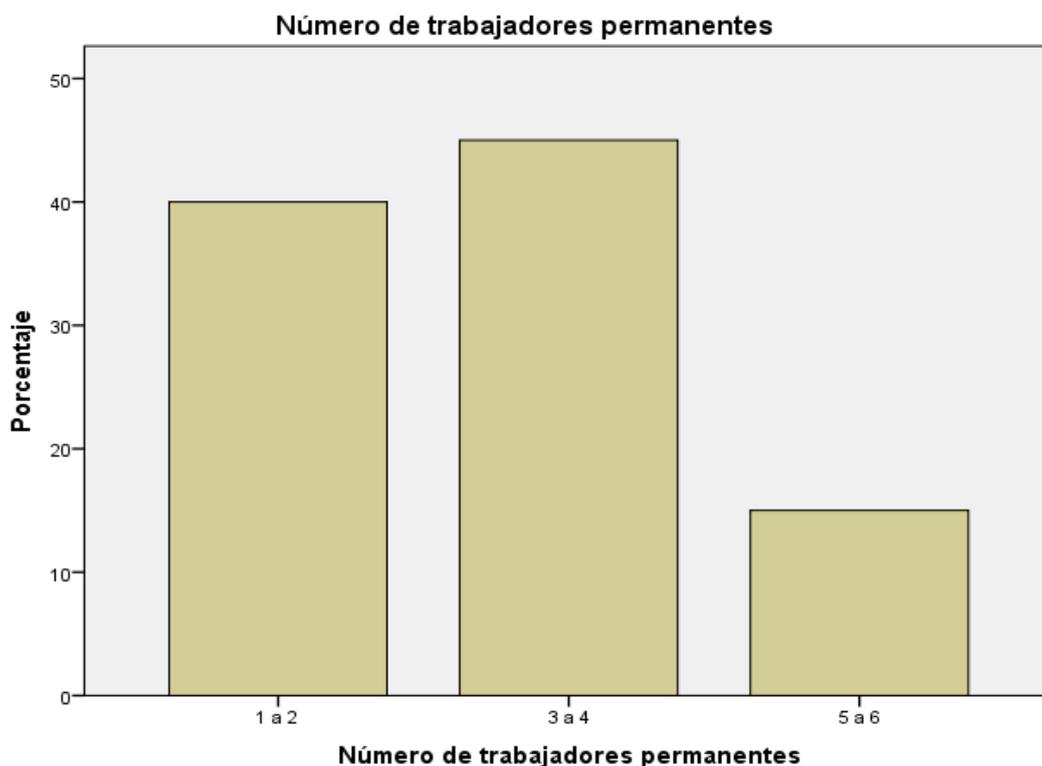


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 45% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 40% tienen de 1 a 2 trabajadores, mientras que el 15% tienen de 5 a 6 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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	19	95,0
	3 a 4	1	5,0
	Total	20	100,0

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

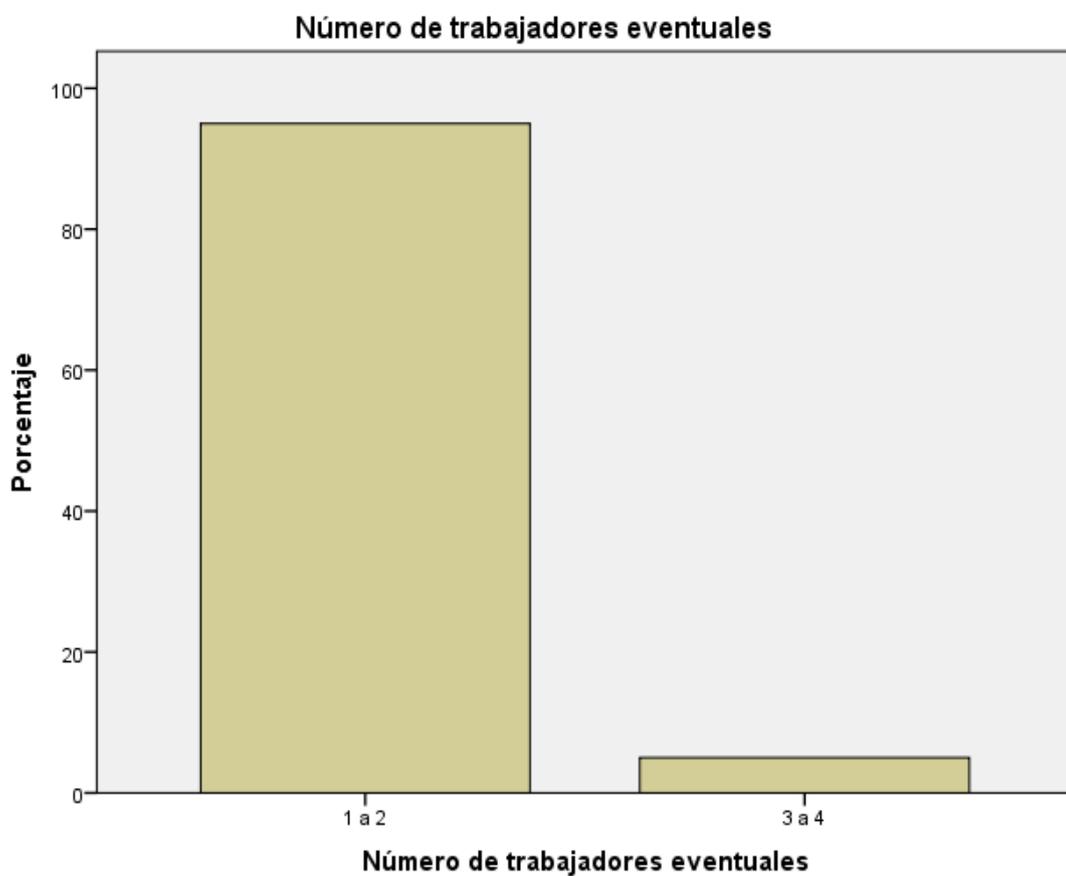


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 95% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 5% de 3 a 4 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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	14	70,0
	Subsistencia	6	30,0
	Total	20	100,0

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

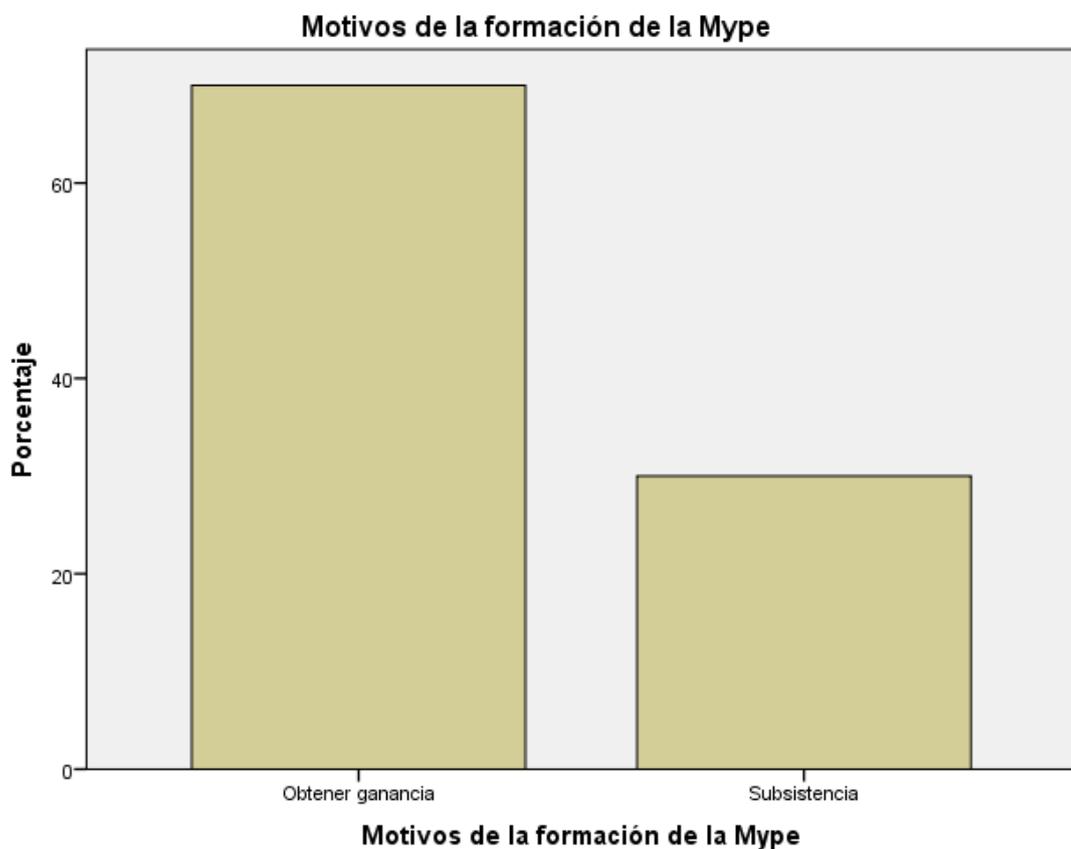


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas del 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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	3	15,0
Válidos Financiamiento de terceros	17	85,0
Total	20	100,0

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

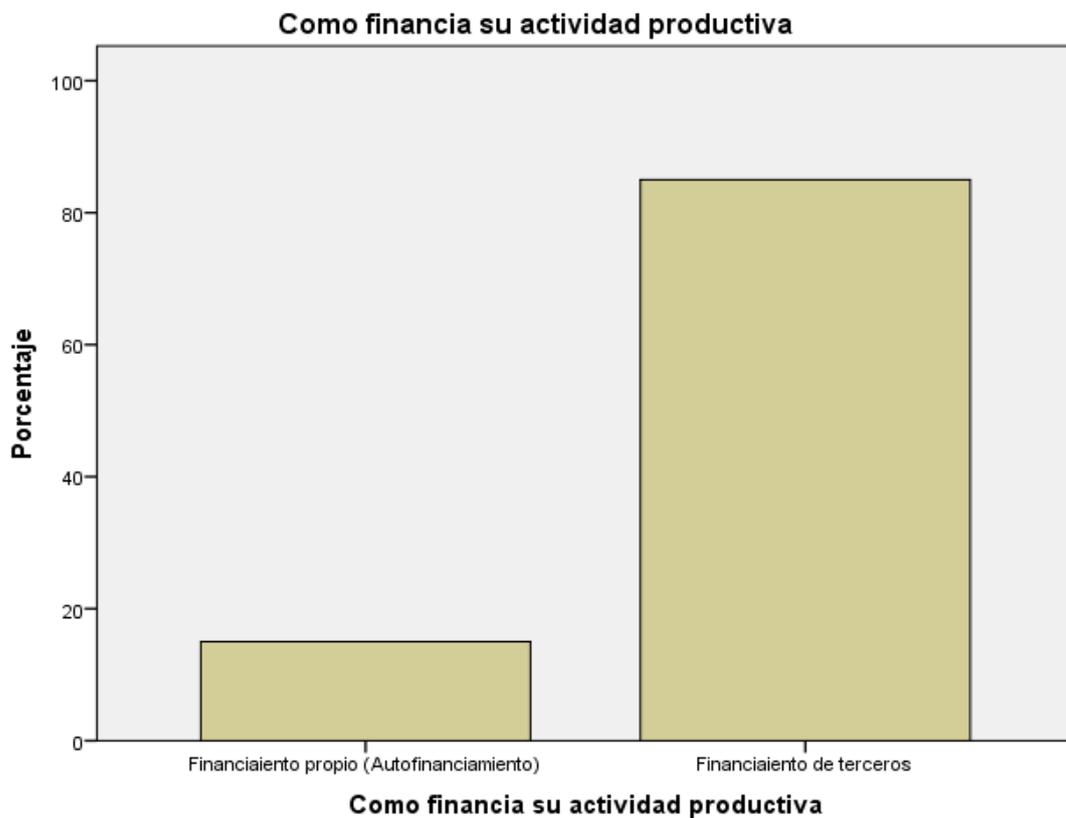


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 85% su financiamiento es por terceros, mientras que del 15% 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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Otros	4	20,0
Banco de crédito (BCP)	4	20,0
Válidos Mi banco	9	45,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

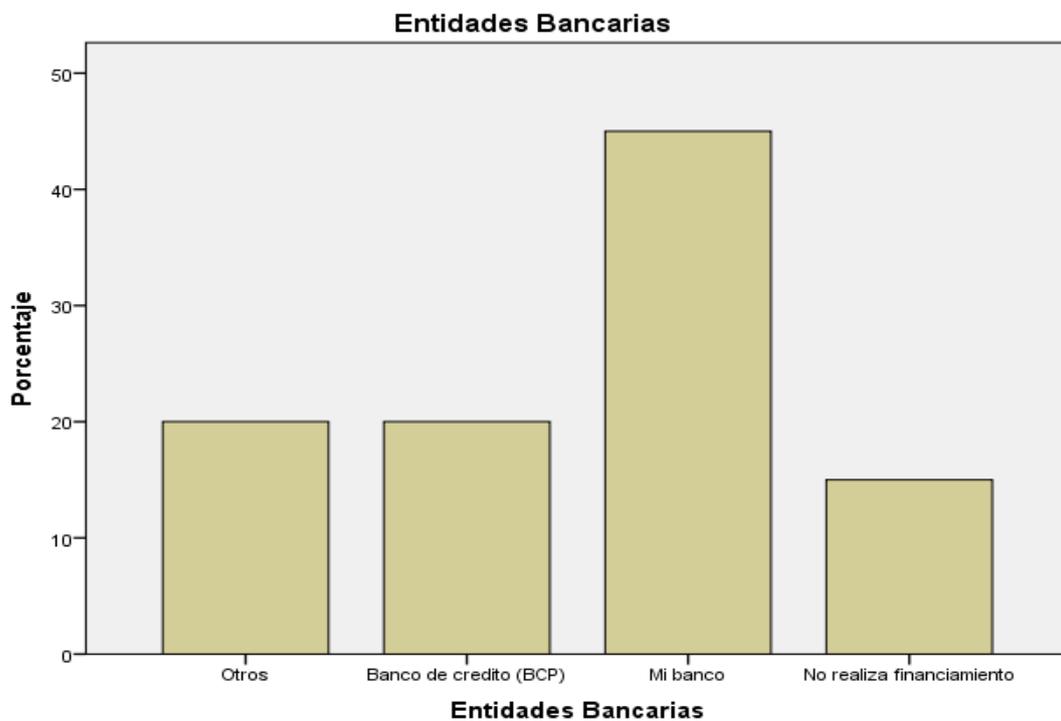


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 45% obtienen crédito de Mi Banco, el 20% otras entidades financieras, el 20% del Banco de Crédito, mientras que el 15% no solicitó financiamiento.

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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	13	65,0
	Otros	4	20,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

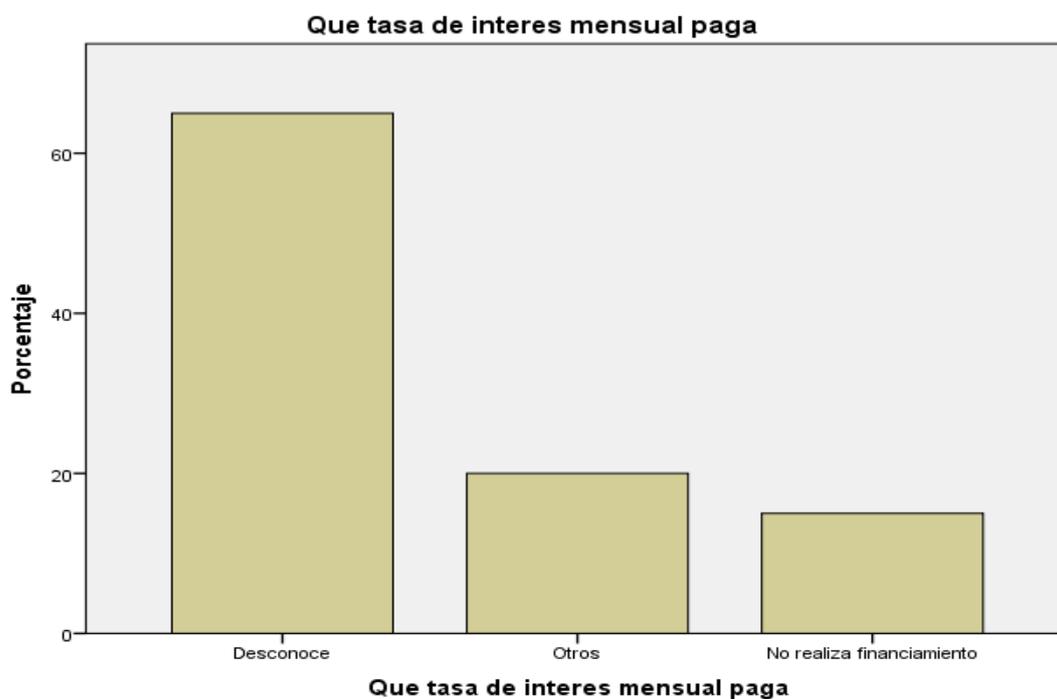


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% desconoce tasa de interés mensual que paga, el 20% no precisa que tasa de interés paga, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

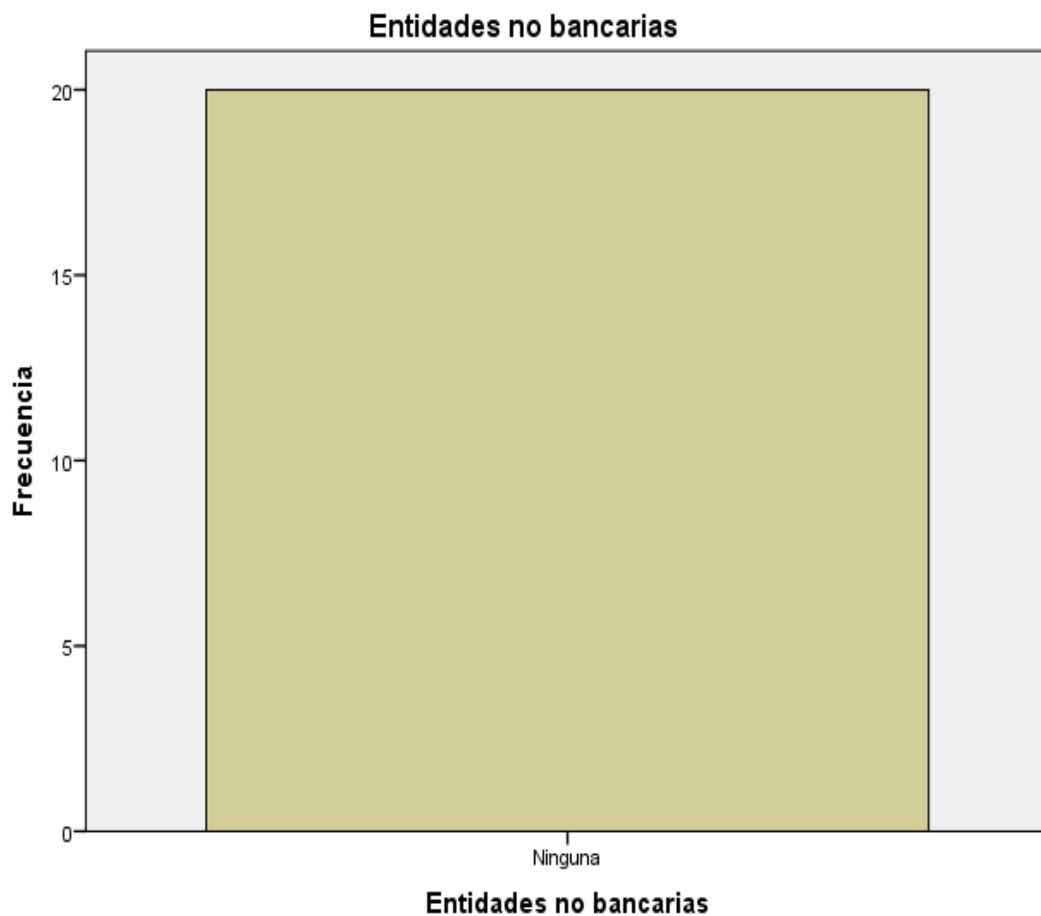


Figura 15. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no accedieron a crédito de entidades no financieras.

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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

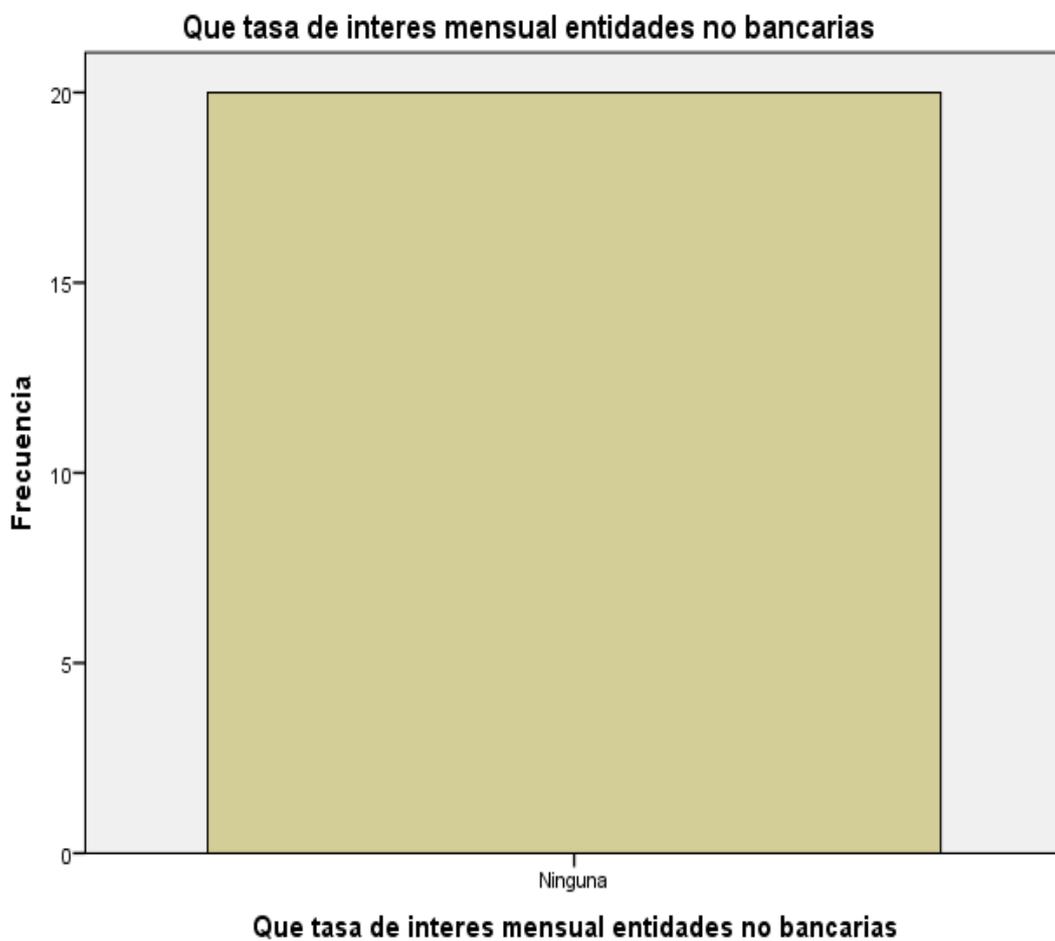


Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasas 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 Manantay, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
	Prestamistas	2	10,0
	Usureros	2	10,0
Válidos	Otros	13	65,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

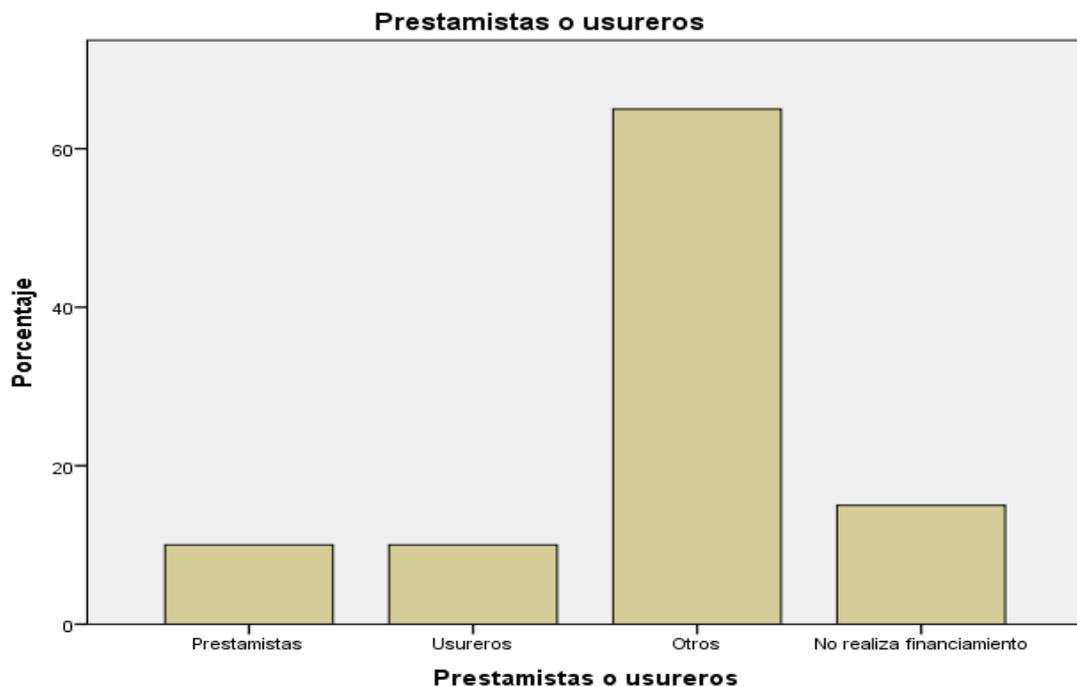


Figura 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisa de qué entidad obtiene el crédito financiero, el 10% precisa de los prestamistas, el 10% de los usureros, mientras que el 15% no realizó ningún financiamiento.

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Desconoce	4	20,0
Otros	13	65,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

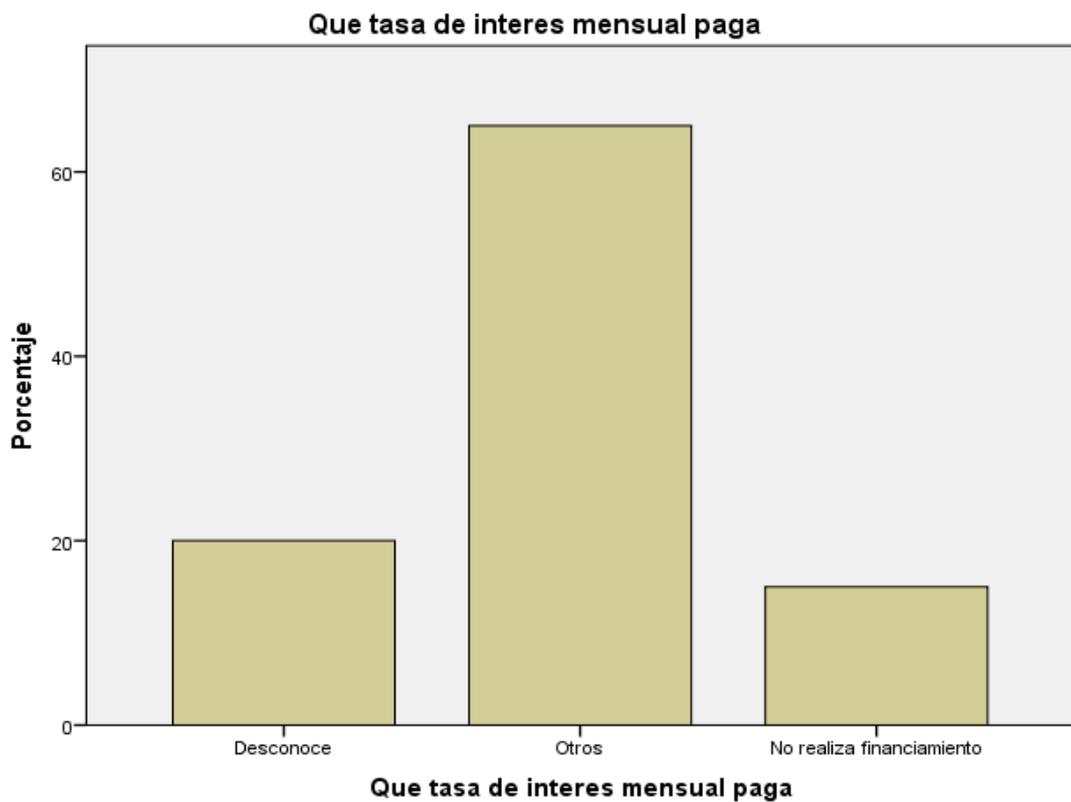


Figura 18. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisan que entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener crédito, el 20% lo desconoce, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 19

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

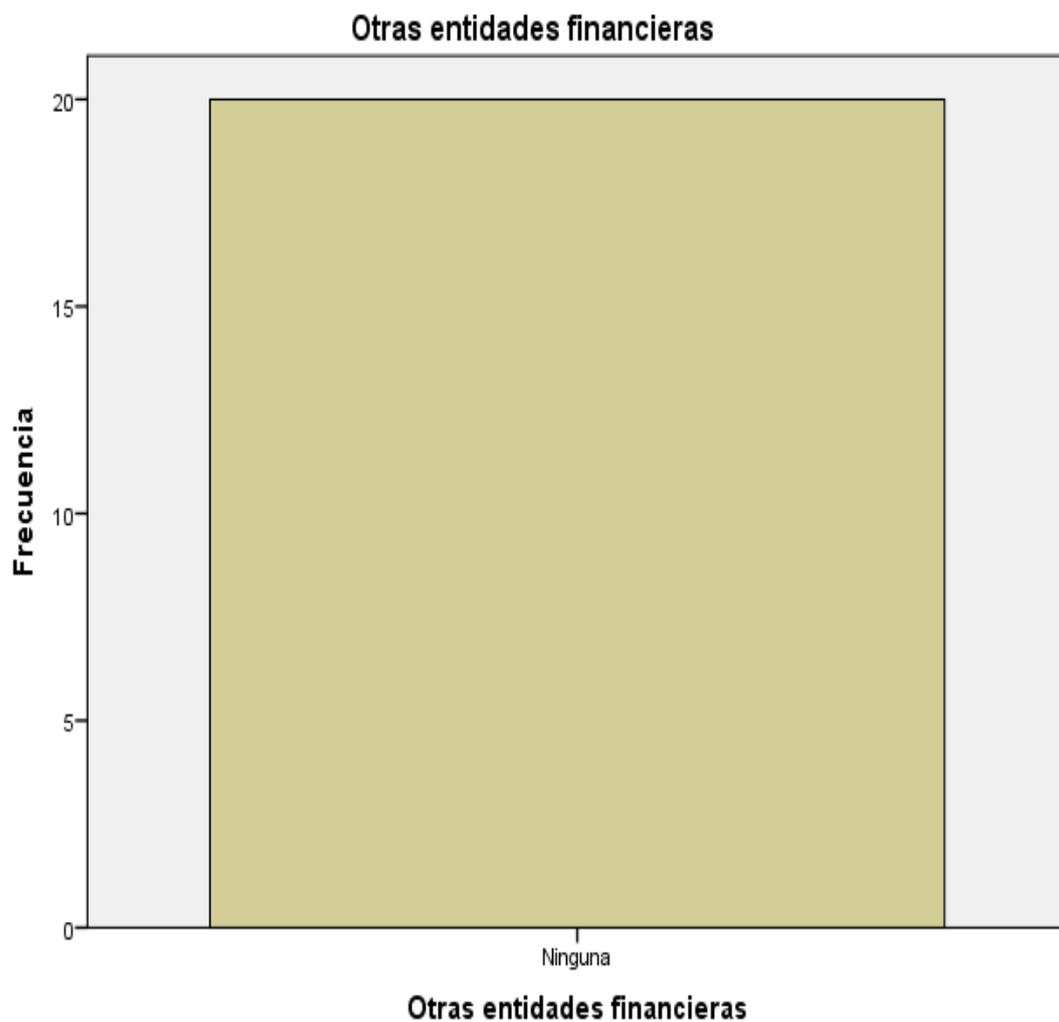


Figura 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

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

Tabla 20

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	13	65,0
Prestamistas o usureros	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito

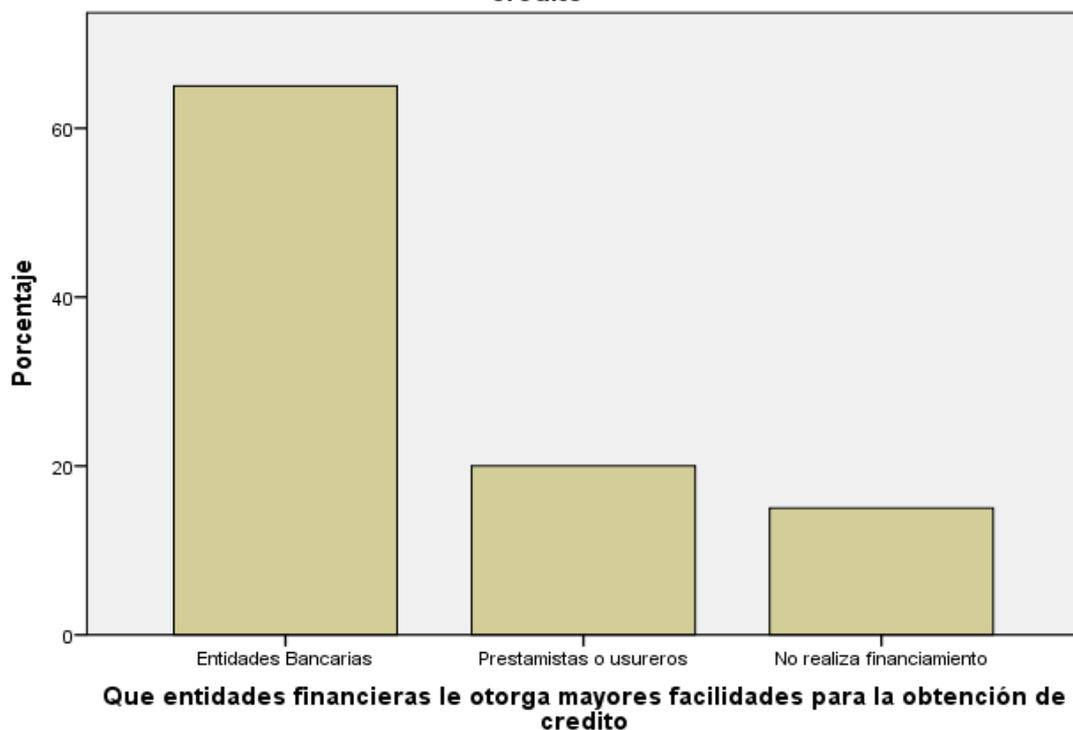


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 20% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 21

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

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	12	60,0
	No	5	25,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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



Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 25% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 22

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

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 000 nuevos soles	6	30,0
2 100 a 4 000 nuevos soles	6	30,0
Válidos 4 100 a 6 000 nuevos soles	5	25,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

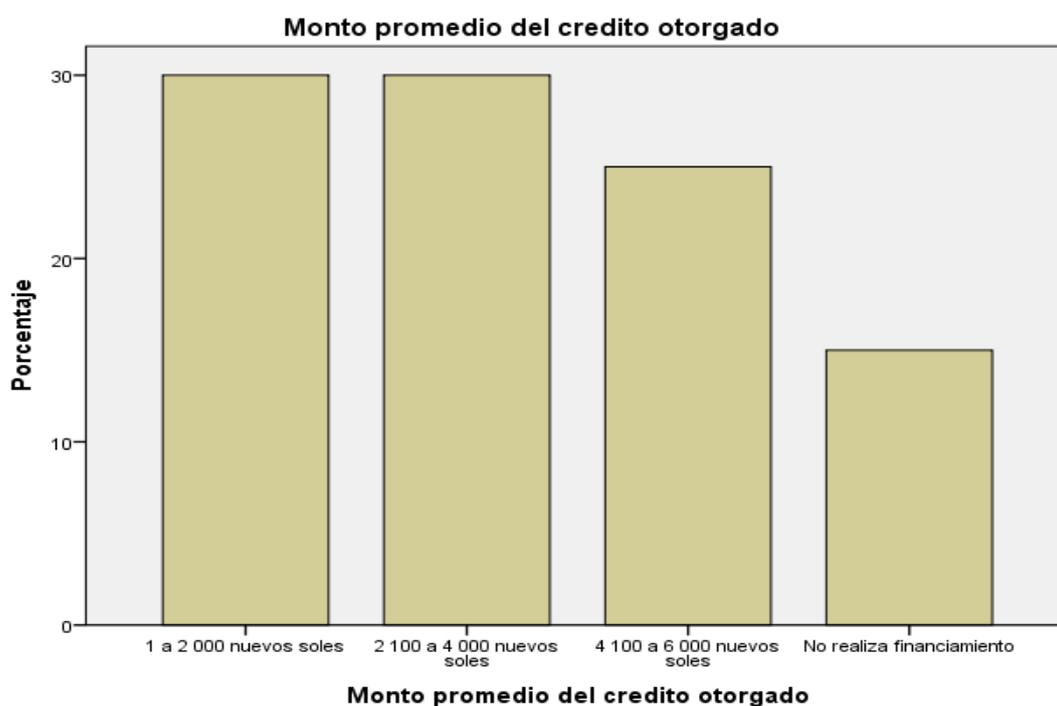


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 30% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/1,000, el 30,% precisa que fue de S/2,100 a S/4,000, el 25% manifestó que fue en promedio de S/4,100 a S/6,000, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 23

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Corto Plazo	5	25,0
Largo Pazo	12	60,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

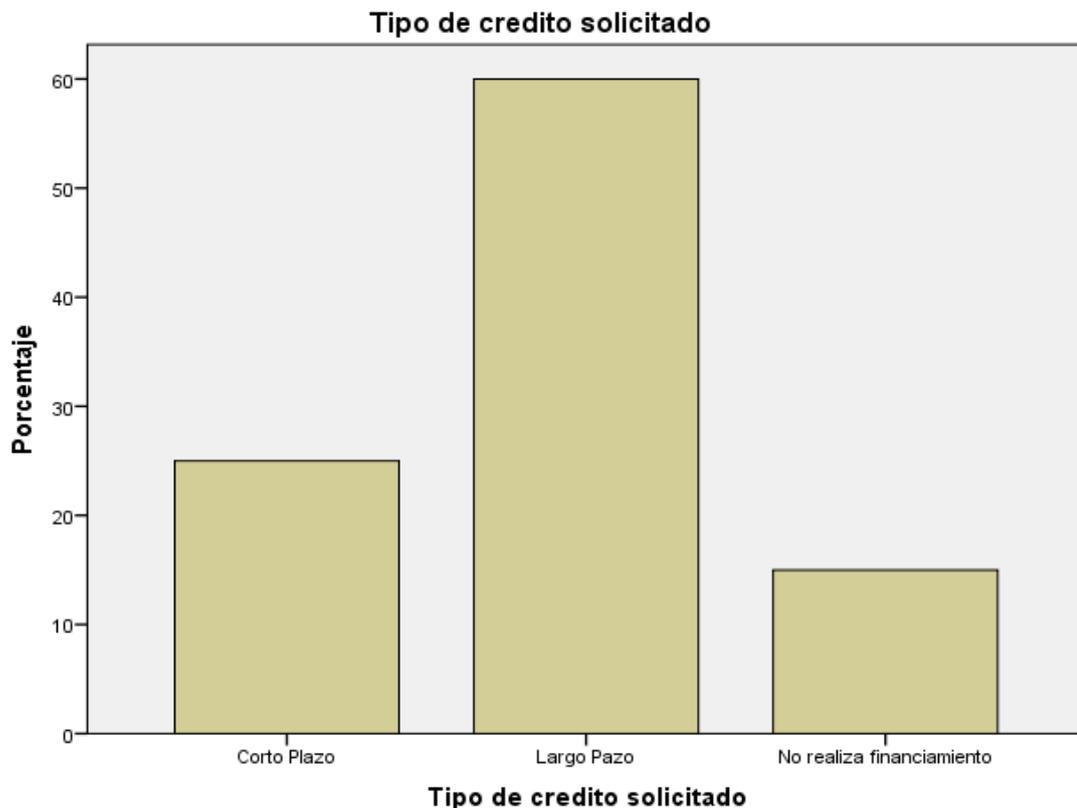


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 25% precisó que fue a corto plazo, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 24

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

	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento y/o ampliación del local	8	40,0
Activos fijos	3	15,0
Válidos Otros	6	30,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

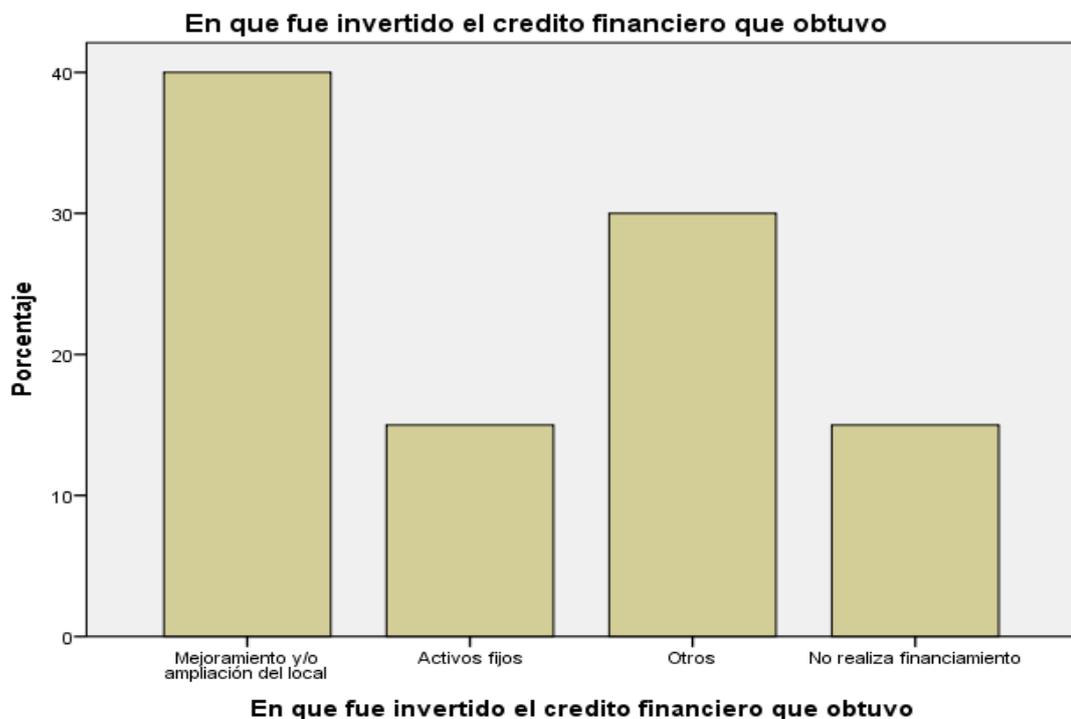


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 30% no precisa, el 15% lo utilizó en activos fijos, mientras que el 15% lo no realizó financiamiento.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

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

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	13	65,0
No	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

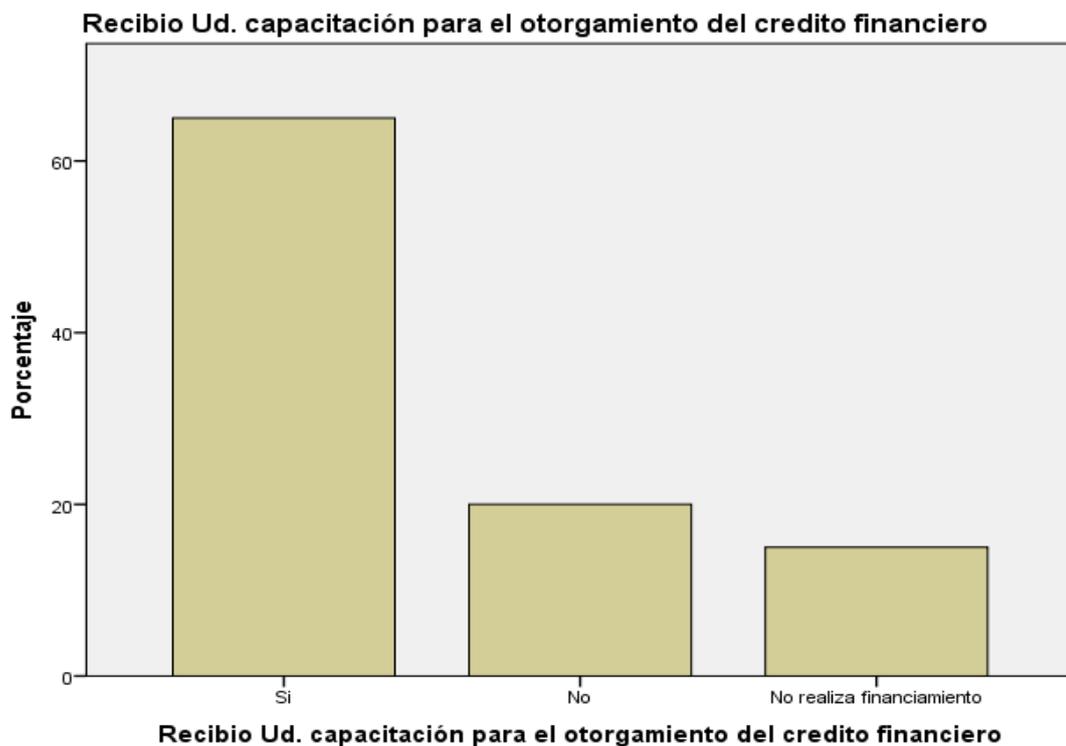


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, el 20% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

Tabla 26

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1	12	60,0
	2	6	30,0
	3	2	10,0
	Total	20	100,0

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

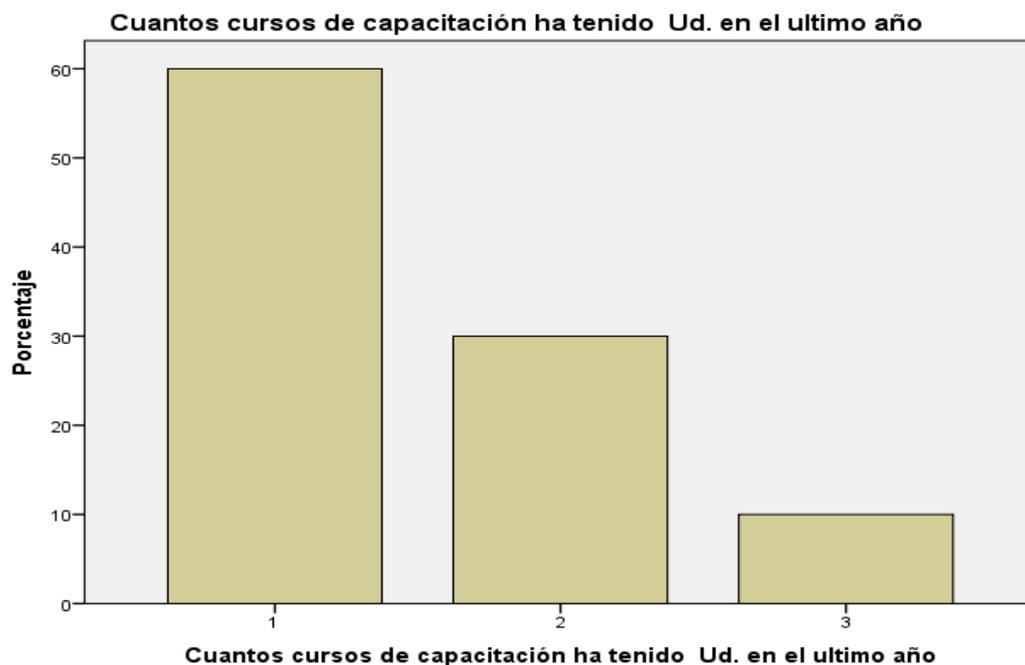


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% recibió 1 capacitación en los últimos años, el 30% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 10% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

Tabla 27

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	4	20,0
Manejo empresarial	8	40,0
Válidos Marketing empresarial	5	25,0
Otros	3	15,0
Total	20	100,0

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

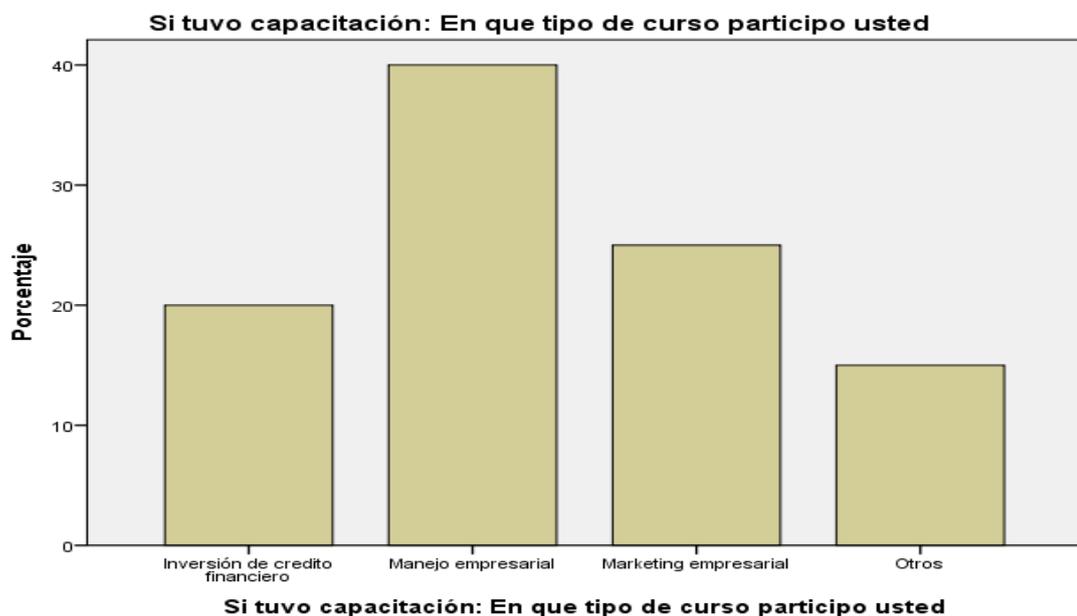


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% participó en cursos de capacitación manejo empresarial, el 25% participo en marketing empresarial, el 20% en el curso de inversión del crédito financiero, mientras que el 15% participó otros curso.

Tabla 28

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

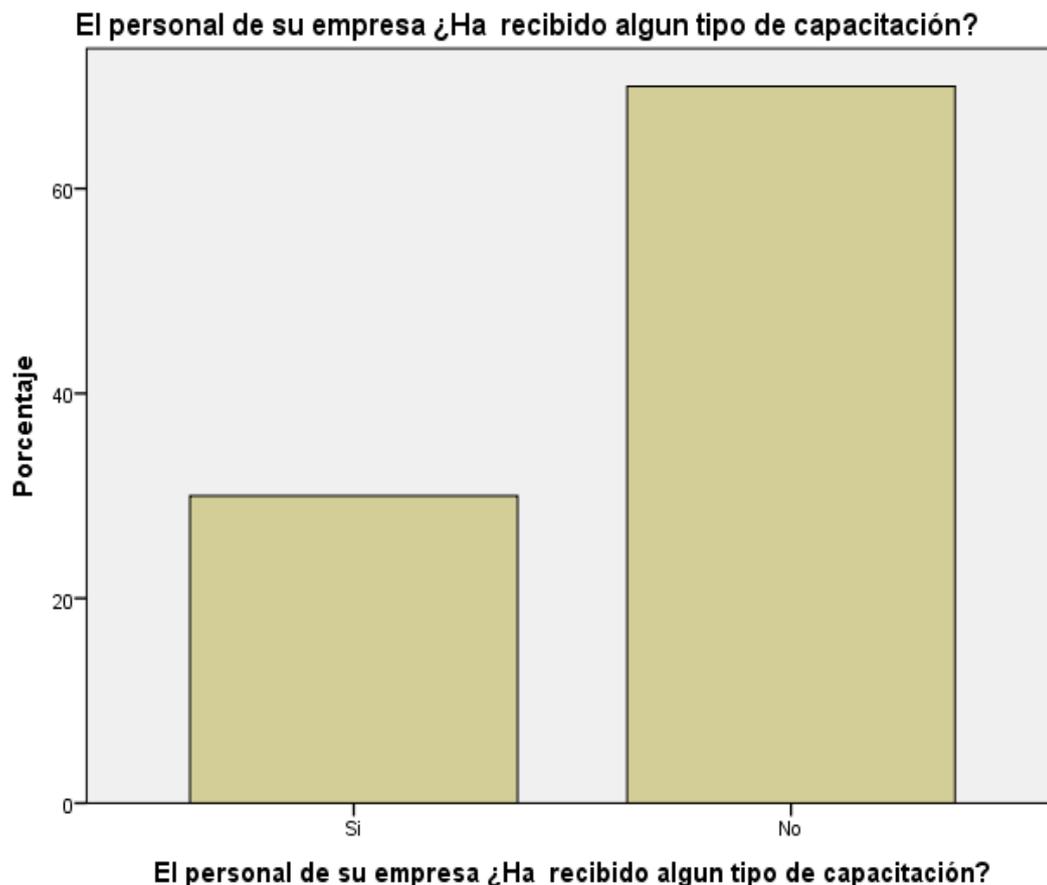


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, el 30% precisó que sí recibieron capacitación.

Tabla 29

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 Manantay, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 curso	6	30,0
No recibieron capacitación	14	70,0
Total	20	100,0

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



Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% no recibió cursos de capacitación, mientras que el 30% precisó que su personal recibió 1 cursos de capacitación.

Tabla 30

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

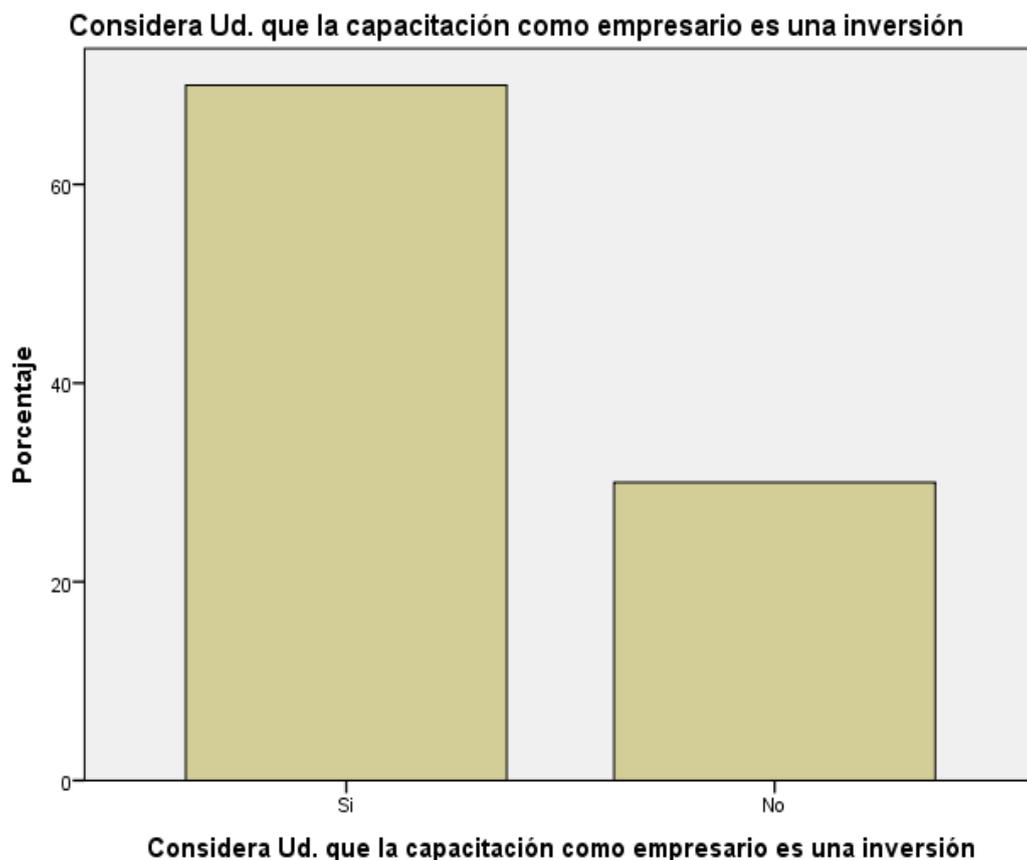


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 30% preciso que no.

Tabla 31

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	11	55,0
	No	9	45,0
	Total	20	100,0

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

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

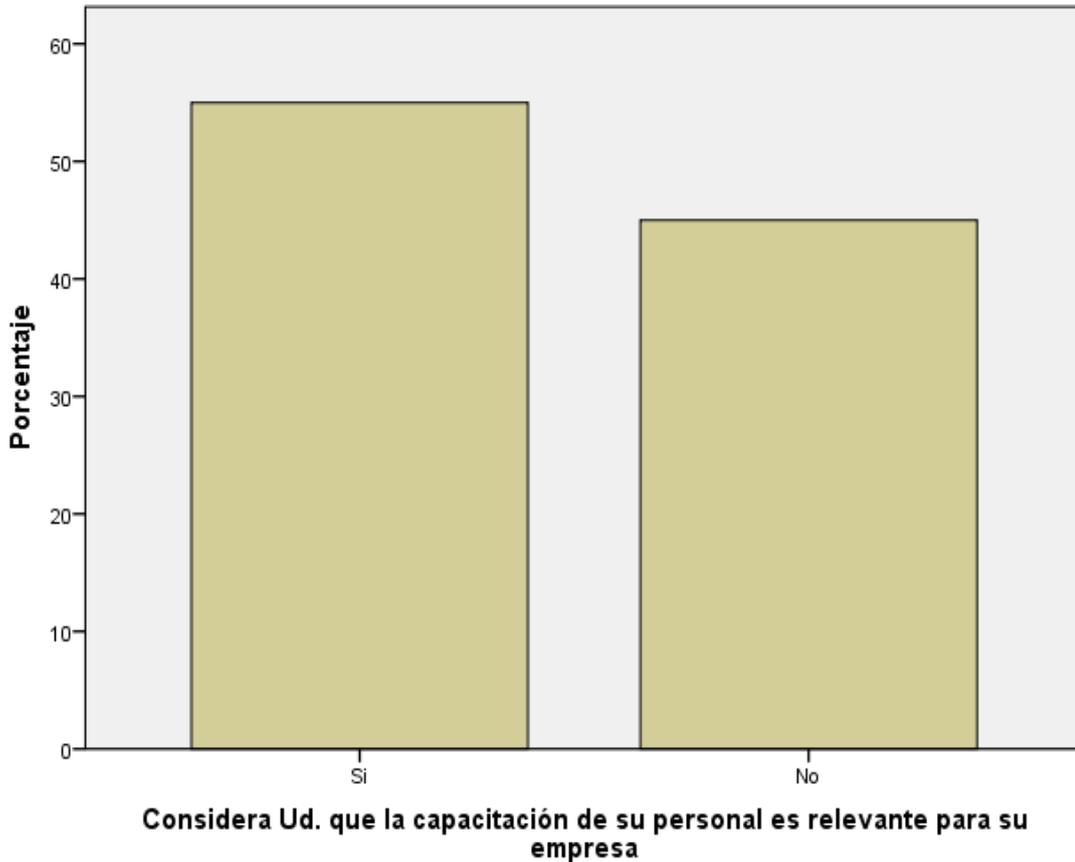


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 55% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 45% precisó que no.

Tabla 32

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

	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	1	5,0
Manejo eficiente del microcrédito	1	5,0
Válidos Prestación de mejor servicio al cliente	4	20,0
No precisa	14	70,0
Total	20	100,0

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



Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% no precisa no preciso en qué tipo de cursos de capacitación participaron sus trabajadores, el 20% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 5% en gestión empresarial, mientras que el 5% se capacitó en manejo eficiente del micro crédito.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 33

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	65,0
	No	7	35,0
	Total	20	100,0

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

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

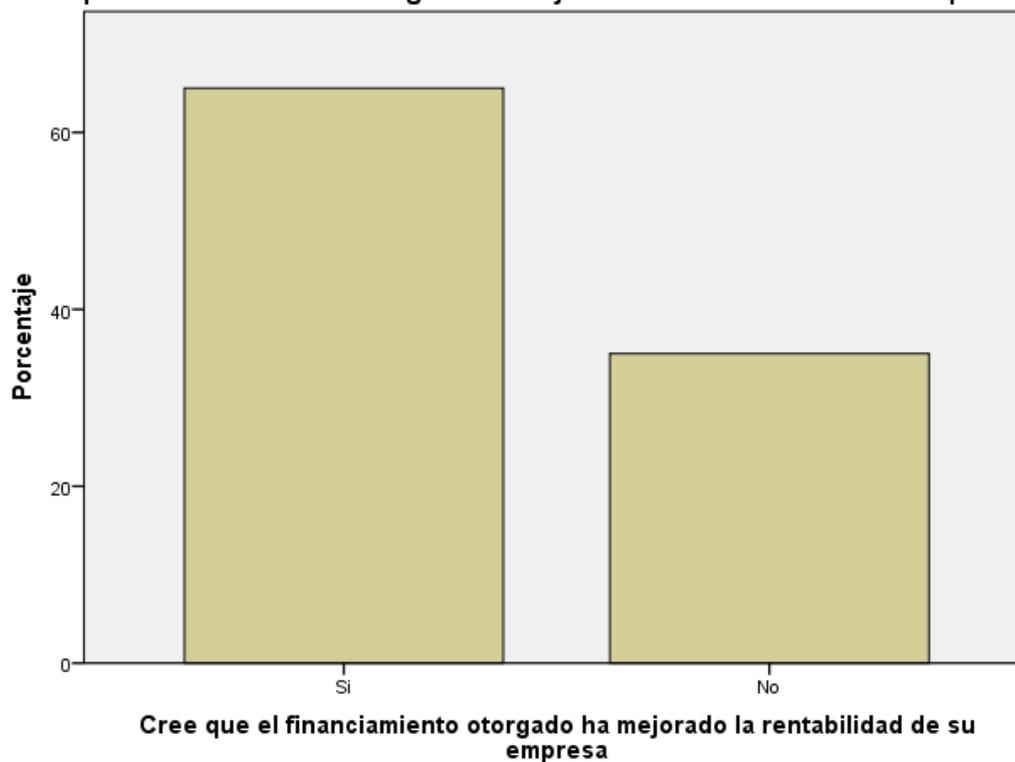


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 35% manifestó que no.

Tabla 34

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	45,0
	No	11	55,0
	Total	20	100,0

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

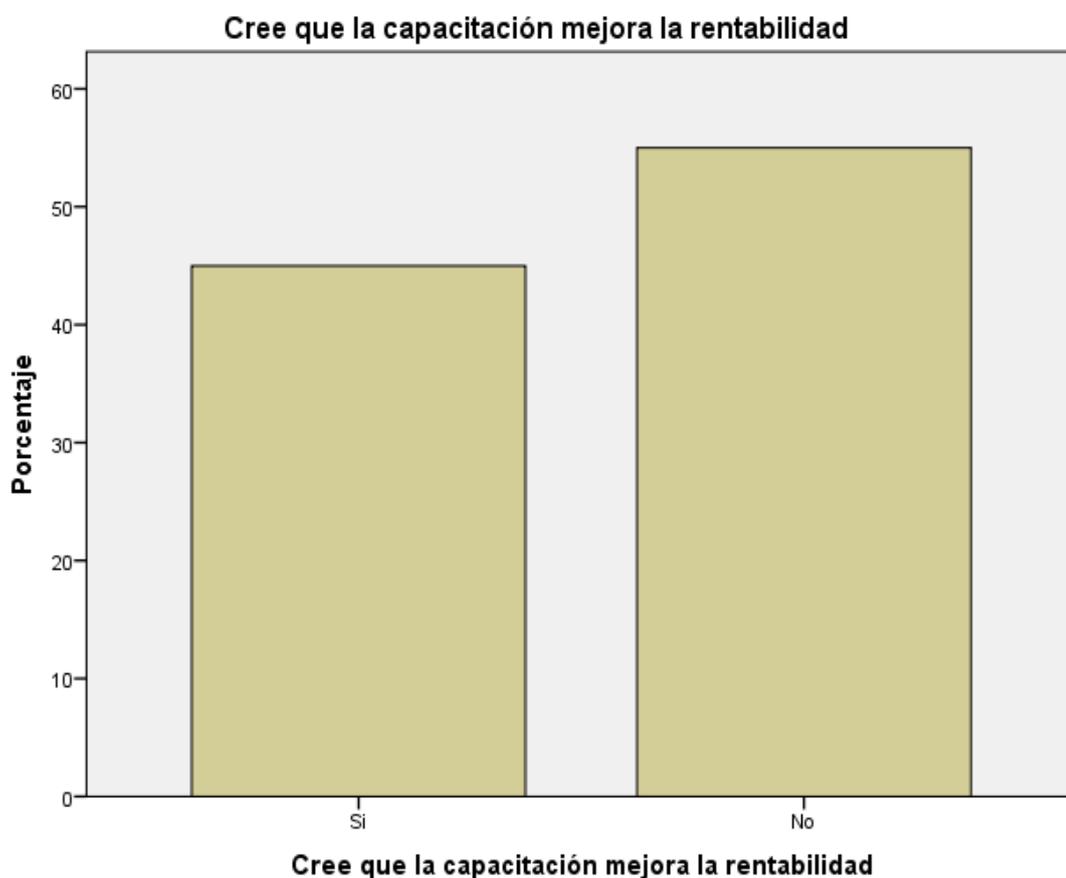


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 55% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 45% manifestó que sí.

Tabla 35

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

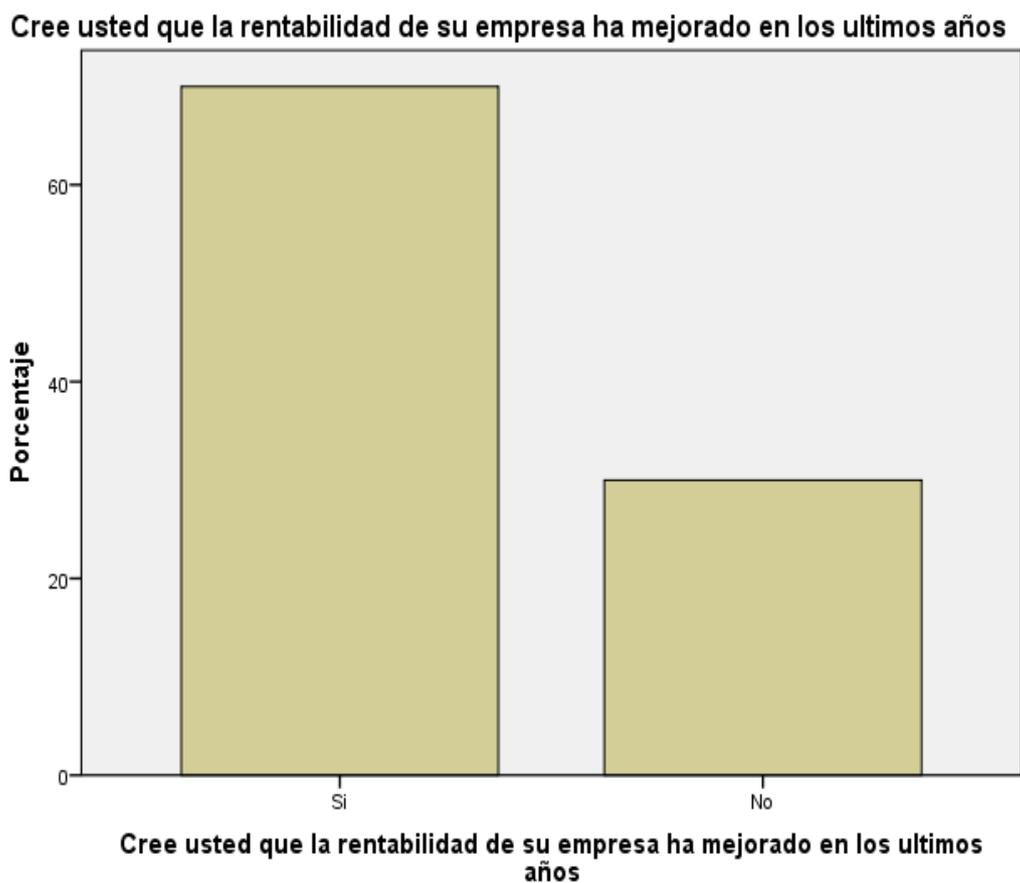


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera el 70% precisó que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, el 30% preció que no.

Tabla 36

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años

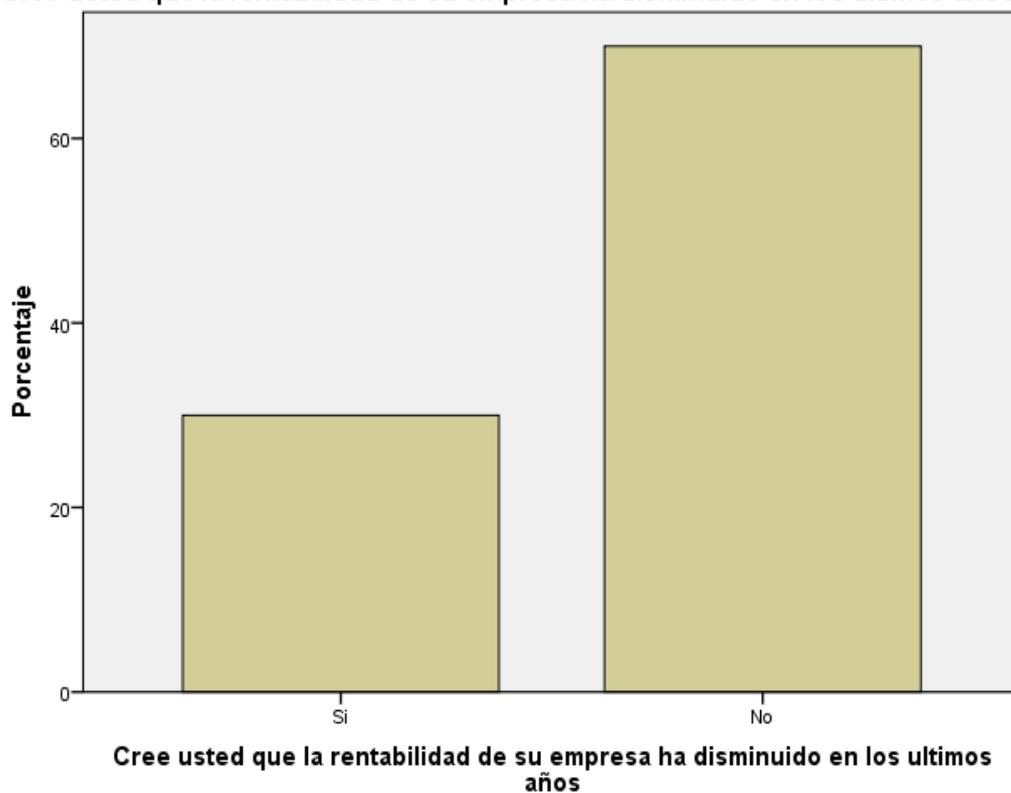


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 30% precisó que sí.

4.2 Análisis de los resultados

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

4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde la edad promedio de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las micro y pequeñas empresas son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)** donde el 80%, de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por **Gálvez (2017)**, donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias

empendedoras dejando de lado las labores domésticas.

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

El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)**, donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo **Carrera (2012)**, precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

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

El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

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

El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son

similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las micro y pequeñas empresas estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Es más **Kuschel (2008)** indica en sus resultados que son las micro y pequeñas empresas quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

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

El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las micro y pequeñas empresas estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las micro y pequeñas empresas en estudio.

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

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con

los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las micro empresas tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro empresas encuestadas son formales, es decir inscritas en el RUS y RER. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las micro empresas estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (**Bernilla, 2018**). Más aun **Santander (2013)**, sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

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

El 85% de las micro empresas encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes. Estos resultados son similares

a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las micro empresas según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

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

El 95% de las micro empresas encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa.

El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Pastor (2013), y Bardales (2017)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por **Kuschel (2008)** quien sostiene que las micro empresas se constituyeron por

necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

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

4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

El 85% de las micro empresas encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, y **Bardales (2017)** donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las micro empresas recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento

El 45% de las micro empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde el 67%, y 40% de las micro empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente

la banca, más aun la **teoría de la estructura óptima de capital** precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (**Domínguez, 2009**).

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

El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de **la estructura del financiamiento**, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (**Domínguez, 2009**).

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

El 100% no accedió a préstamos de las entidades no bancarias; es decir las empresas estudiadas no gestionaron ningún crédito a las entidades no bancarias.

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

El 100% no pagó ninguna tasa de interés mensual a las

entidades no bancarias; es decir como las empresas estudiadas no accedieron a crédito de las entidades no bancarias no pagaron ninguna tasa de interés.

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

El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

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

El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

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

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades.

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

El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las micro empresas

estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 60% de las micro empresas estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a **Gálvez (2017)** quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

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

El 60% de las micro empresas encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Gálvez (2017)** donde las micro empresas estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

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

El 60% de las micro empresas encuestadas precisa que

los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por **Bardales (2017)** donde en promedio las micro empresas estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo **(Domínguez, 2009)**.

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

El 40% de las micro empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Pastor (2013)** donde las micro empresas estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia **(Domínguez, 2009)**.

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

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

El 165% de las micro empresas encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por **Saucedo (2015)**, quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

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

El 60% de las micro empresas encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 40% de las micro empresas encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las micro empresas encuestadas precisa que

su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las micro empresas estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las micro empresas encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las micro empresas estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 70% de las micro empresas encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no

solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 55% de las micro empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto **Carrera (2012)** en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las micro empresas encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Pastor (2013)** quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se

tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales (**Barnard y Chester, 2002**).

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

4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa

En 65% de las micro empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las micro empresas estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (**Bertein, 2016**).

4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

El 55% de las micro empresas encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.

El 70% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Pastor (2013), Bardales (2017, y Gálvez (2017)** donde las micro empresas estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales **(Bertein, 2016)**.

4.2.5.4 La Rentabilidad disminuyó en los últimos años.

El 70% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son micro empresas ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 85% (17) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a más años de edad.
- El 85% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.

- El 95% (19) de los representantes no tienen profesión.
- El 95% (19) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 85% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 65% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.
- El 85% (17) de las microempresas desconoce la interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias
- El 65% (13) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (13) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.

- El 65% (13) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgó los montos solicitados.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgó los montos de S/2,000 a S/4,000 soles.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgó los créditos a largo plazo.
- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 65% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre una capacitación en los últimos años.
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financieros y manejo empresarial.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 70% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 55% (11) creen que la capacitación es relevante.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas no preciso el curso en la cual fue capacitado su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 65% (13) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 55% (11) de las micros y pequeñas empresas no creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a 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 varones 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 tasa 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 los ratios financieros 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 (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Carrera M. M. (2012), *Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA*. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- 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. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/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-2015>

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

Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>

Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto

Politécnico Nacional, México. Recuperado de
<http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.pdf>

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

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 Manantay, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria Incompleta..... Secundaria Completa..... 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. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: Largo plazo:
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....
Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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.....

Manantay, marzo del 2018

7.2.2 Anexo 2 Artículo científico.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

“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 Manantay, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Zevallos Ruíz Zulbe Anthua

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

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 Manantay, 2018”

AUTOR:

Zulbe Anthua Zevallos Ruíz¹

ASESOR:

Romel Arévalo Pérez²

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 Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen secundaria, la mayoría son comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancia. El 85% solicitaron crédito financiero, recurriendo a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, solicitaron crédito entre S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su

¹ Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

² Contador Público Colegiado, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

personal se capacitó, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años. PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Manantay, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: Most of the Mypes representatives are adults, 85% are male, 65% have secondary, Most are merchants. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and were trained to make a profit. 85% applied for financial credit, using Mi Banco, they do not know the interest rate for the loans, they requested a loan between S / 2,000 to S / 6,000, being 60% in the long term, they invested it in improvement and / or expansion of the premises . 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, they consider the training as an investment and relevant for their companies. Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and affirmed that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, 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 resultados 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. 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 mejoró 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 Manantay, 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 micro empresas en el ámbito de estudio. También, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro empresas del distrito de Manantay y otros ámbitos geográficos conexos.

En consecuencia, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración 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 micro empresas, 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 si 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 Manantay, 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 Manantay, 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 realizaron 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 técnicas 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: $ROE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos sobre Fondos propios}}{\text{Fondos propios}}$.

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.

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de

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

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas.

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 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los empresarios

La Edad de los representantes de las micro empresas: El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde la edad promedio de los representantes legales de las micro empresas estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las micro empresas son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

Sexo de los representantes de las micro empresas: El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017) donde el 80%, de los representantes legales de las micro empresas estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por Gálvez (2017), donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo Carrera (2012), precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la

preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Estado civil de los representantes de las micro empresas: El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

Profesión de los representantes legales de las micro empresas: El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas no precisan su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Es más Kuschel (2008) indica en sus resultados que son las micro empresas quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Ocupación de los representantes legales de las micro empresas: El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las micro

empresas en estudio.

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

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las micro empresas tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

Formalidad de las micro empresas: El 100% de la micro empresas encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas en su mayoría afirman que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (Bernilla, 2018). Más aun Santander (2013), sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Número de trabajadores permanentes de las micro empresas: El 85% de las micro empresas encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales

(2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las micro empresas según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (Perú Pymes, 2016).

Número de trabajadores eventuales de las micro empresas: El 95% de las micro empresas encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (Perú Pymes, 2016).

Motivo de formación de la empresa: El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por Kuschel (2008) quien sostiene que las micro empresas se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

3.3. Respecto al financiamiento

El Realiza financiamiento para sus actividades las micro empresas: El 85% de las micro empresas encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares

a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las micro empresas recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (Domínguez, 2009).

Entidades bancarias que recurre para el financiamiento: El 45% de las micro empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde el 67%, y 40% de las micro empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la teoría de la estructura óptima de capital precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (Domínguez, 2009).

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro empresas: El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), donde las micro empresas estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de la estructura del financiamiento, la tasa de interés es un componente primordial de las

deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (Domínguez, 2009).

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro empresas: El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro empresas: El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro empresas: El 65% de las micro empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), donde las micro empresas estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: El 60% de las micro empresas estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a Gálvez (2017) quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan

el monto de los créditos.

Monto del crédito otorgado a las micro empresas: El 60% de las micro empresas encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

Tipo de crédito solicitado por las micro empresas: El 60% de las micro empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por Bardales (2017) donde en promedio las micro empresas estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (Domínguez, 2009).

Inversión del crédito financiero por las micro empresas: El 40% de las micro empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Pastor (2013) donde las micro empresas estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer

de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia (Domínguez, 2009).

3.4. Respecto a la capacitación

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito: El 165% de las micro empresas encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por Saucedo (2015), quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro empresas: El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro empresas: El 40% de las micro empresas encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Recibieron capacitación el personal de las micro empresas: El 70% de las micro empresas encuestadas precisa que su personal no recibió

capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las micro empresas estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro empresas: El 70% de las micro empresas encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las micro empresas estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación es una inversión: El 70% de las micro empresas encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación del personal es relevante: El 55% de

las micro empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto Carrera (2012) en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades (Barnard y Chester, 2002).

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años: El 70% de las micro empresas encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Pastor (2013) quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica que para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales (Barnard y Chester, 2002).

3.5. Respecto a la rentabilidad

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 65% de las micro empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más

aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (Bertein, 2016).

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa: El 55% de las micro empresas encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de Barnard y Chester (2002), precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

La rentabilidad mejoró en los últimos años: El 70% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017, y Gálvez (2017) donde las micro empresas estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo, producen los capitales (Bertein, 2016).

La Rentabilidad disminuyó en los últimos años: El 70% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son micro empresas ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las micro empresas: La mayoría de los representantes de las micro empresas son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante.

Características de las micro empresas: El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las micro empresas se formaron para obtener ganancia.

Financiamiento de las micro empresas: El 85% de las micro empresas solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las micro empresas: El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Rentabilidad de las micro empresas: El 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

V. RECOMENDACIONES

- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios mejorar su grado de instrucción, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia empresarial.
- Recomendamos a los micro y pequeñas empresas diversificar su giro del negocio.
- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios brindar especial atención a la tasa de interés antes de confirmar un crédito financiero.
- Recomendamos a los micro empresarios brindar capacitación permanente a su personal, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia y rentabilidad de su empresa.
- Recomendamos a las empresas capacitarse en manejo de indicadores de gestión, para la toma de decisiones acertadas.

VI. 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/>

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

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

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

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

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

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

- Kuschel E. C. (2008), *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
- 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-2015>
- Santander C. K. (2013), *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), *Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera*. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto

7.2.3 Anexo 3: Declaración Jurada del Artículo Científico

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Zevallos Ruiz Zulbe Anthua, identificado con DNI N° 71339138, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....
 Zevallos Ruiz Zulbe Anthua
 DNI N° 71339138

7.2.3 Anexo 4: Tabla de fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,40	,883	20
Sexo	1,85	,366	20
Grado de instrucción	3,70	1,342	20
Estado civil	2,25	,851	20
Profesión	1,05	,224	20
Ocupación	1,95	,224	20
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,25	,716	20
Número de trabajadores permanentes	1,75	,716	20
Número de trabajadores eventuales	1,05	,224	20
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,470	20
Como financia su actividad productiva	1,85	,366	20
Entidades Bancarias	3,75	1,943	20
Que tasa de interés mensual paga	2,55	2,188	20
Prestamistas o usureros	3,15	1,387	20
Que tasa de interés mensual paga	4,35	1,755	20
Facilidades para la obtención de crédito	2,15	1,843	20
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,00	1,777	20
Monto promedio del crédito otorgado	2,55	1,669	20
Tipo de crédito solicitado	2,35	1,631	20
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	2,80	1,881	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,95	1,791	20
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,50	,688	20
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	2,75	1,446	20
El personal ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	1,70	,470	20
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	4,50	2,351	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,30	,470	20
Capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,45	,510	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	5,15	1,496	20
Financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,35	,489	20
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,55	,510	20
Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,30	,470	20

Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,70	,470	20
--	------	------	----

7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	20	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	20	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,781	0,792	36

Matriz de correlaciones inter-ítem

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Monto de la formación de la MYPE	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Qui tasa de interés mensual paga	Prestatistas o usuarios	Qui tasa de interés mensual paga	Qui entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años
Edad	1.000	-0.130	-0.116	0.280	-0.373	0.373	0.166	0.333	-0.107	-0.051	0.033	-0.245	0.234	-0.224	-0.333	0.123	-0.034	-0.050	-0.102	0.082	-0.053	0.347	0.041	-0.203	-0.203	-0.178	-0.070	-0.446	0.024	-0.047	-0.051	0.051
Sexo	-0.130	1.000	-0.096	-0.211	0.096	-0.096	-0.050	-0.351	0.096	-0.031	0.216	0.166	-0.286	-0.057	0.086	-0.277	-0.162	-0.202	-0.260	-0.199	-0.263	-0.104	0.323	0.336	0.336	0.275	0.099	0.139	0.015	0.183	-0.031	0.031
Grado de instrucción	-0.096	-0.096	1.000	0.023	0.404	-0.404	0.520	0.246	0.053	0.017	-0.311	0.353	-0.013	0.450	0.404	0.147	0.309	0.430	0.363	0.163	0.212	0.171	-0.231	0.017	0.017	0.150	-0.023	0.181	0.088	-0.284	0.234	-0.234
Estado civil	0.280	-0.211	0.023	1.000	-0.345	0.345	-0.194	0.367	0.088	-0.461	0.127	-0.024	-0.106	-0.078	-0.026	-0.126	-0.104	-0.055	-0.142	-0.095	-0.142	0.045	0.096	0.197	0.197	0.167	0.091	0.217	-0.065	0.273	0.239	-0.239
Profesión	-0.373	0.096	0.404	-0.345	1.000	-1.000	-0.246	0.082	-0.053	0.350	-0.546	0.273	-0.371	0.404	0.221	0.492	0.550	0.466	0.527	0.401	-0.171	-0.285	-0.350	-0.350	-0.350	-0.160	-0.209	-0.168	-0.254	-0.150	0.150	-0.150
Ocupación	0.373	-0.096	-0.404	0.345	-1.000	1.000	-0.246	-0.082	0.053	-0.350	0.546	-0.273	-0.371	-0.404	-0.221	-0.492	-0.550	-0.466	-0.527	-0.401	0.171	0.285	0.350	0.350	0.350	0.160	0.209	0.168	0.254	0.150	-0.150	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	0.166	-0.050	0.280	-0.194	0.096	-0.096	1.000	0.333	-0.082	0.547	-0.251	0.198	0.076	0.278	0.220	0.166	0.248	0.231	0.262	0.234	0.174	-0.053	-0.190	-0.078	-0.078	-0.234	-0.180	0.012	-0.263	-0.396	0.078	-0.078
Número de trabajadores permanentes	0.333	-0.351	0.246	0.367	0.082	-0.082	0.333	1.000	0.082	0.078	-0.150	-0.123	0.260	0.040	-0.136	0.229	0.083	0.253	0.214	0.195	0.195	-0.267	-0.521	-0.234	-0.234	-0.252	-0.061	0.138	-0.036	0.078	-0.078	
Número de trabajadores eventuales	-0.096	0.096	-0.096	-0.050	0.050	-0.050	0.082	1.000	-0.150	0.096	0.151	-0.167	-0.025	0.067	-0.147	-0.122	0.063	0.051	-0.125	0.171	0.368	0.150	0.150	0.350	0.350	0.254	0.134	-0.168	0.208	-0.150	0.150	
Monto de la formación de la MYPE	-0.051	-0.031	0.317	-0.461	0.350	-0.350	0.547	0.078	-0.150	1.000	-0.396	-0.088	0.445	0.169	-0.134	0.431	0.315	0.315	0.268	0.071	0.331	0.000	-0.116	-0.524	0.048	-0.154	-0.441	-0.252	-0.285	-0.190	0.190	
Como financia su actividad productiva	0.033	0.216	-0.311	0.127	-0.546	0.546	-0.251	-0.150	0.096	-0.396	1.000	-0.499	-0.680	-0.886	-0.405	-0.900	-0.970	-0.891	-0.964	-0.733	-0.975	0.104	0.124	0.842	0.842	0.275	-0.183	0.523	0.308	0.464	0.275	-0.275
Entidades Bancarias	-0.245	0.166	0.353	-0.024	0.273	-0.273	0.198	-0.123	0.151	-0.086	-0.499	1.000	-0.127	0.718	0.783	0.173	0.503	0.515	0.544	0.418	0.359	-0.020	0.351	0.086	0.086	-0.029	0.332	0.122	-0.069	-0.332	-0.144	0.144
Qui tasa de interés mensual paga	-0.234	-0.286	-0.013	-0.106	0.371	-0.371	0.076	0.260	-0.167	0.445	-0.886	-0.127	1.000	-0.284	-0.395	0.931	0.650	0.446	0.548	0.450	0.773	-0.087	-0.237	-0.906	-0.906	-0.067	0.002	-0.788	-0.337	-0.271	0.271	
Prestatistas o usuarios	-0.224	-0.057	0.450	-0.076	0.484	-0.484	0.278	0.040	-0.025	0.169	-0.886	0.718	0.284	1.000	0.756	0.608	0.676	0.672	0.606	0.838	0.808	-0.136	-0.033	-0.250	-0.250	-0.234	0.271	-0.138	-0.237	-0.346	0.153	
Qui tasa de interés mensual paga	-0.333	0.086	0.404	-0.026	0.221	-0.221	0.220	-0.136	0.087	-0.134	-0.405	0.783	-0.395	0.756	1.000	-0.033	0.405	0.559	0.525	0.357	0.257	-0.022	0.140	0.325	0.325	-0.261	0.226	0.340	0.034	-0.050	0.006	
Qui entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	0.123	-0.277	0.147	-0.126	0.492	-0.492	0.169	0.229	-0.147	0.431	-0.900	0.173	0.931	0.608	-0.033	1.000	0.868	0.707	0.804	0.632	0.943	-0.104	-0.202	-0.856	-0.856	-0.176	0.092	-0.734	-0.353	-0.484	-0.298	0.298
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-0.034	-0.162	0.309	-0.104	0.530	-0.530	0.248	0.083	-0.132	0.315	-0.970	0.503	0.650	0.678	0.405	0.868	1.000	0.816	0.908	0.724	0.943	-0.043	-0.123	-0.630	-0.630	-0.252	0.174	-0.495	-0.363	-0.522	-0.378	0.378
Monto promedio del crédito otorgado	-0.050	-0.202	0.430	-0.065	0.486	-0.486	0.231	0.253	0.063	0.315	-0.891	0.515	0.446	0.672	0.559	0.707	0.816	1.000	0.931	0.590	0.819	-0.069	-0.093	-0.449	-0.449	-0.288	0.188	-0.393	-0.119	-0.188	-0.154	0.154
Tipo de crédito solicitado	-0.102	-0.260	0.363	-0.142	0.527	-0.527	0.262	0.214	-0.051	0.268	-0.964	0.544	0.648	0.606	0.525	0.804	0.908	0.931	1.000	0.745	0.925	-0.164	-0.184	-0.542	-0.542	-0.350	0.180	-0.411	-0.227	-0.433	-0.213	0.213
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	0.082	-0.199	0.163	-0.296	0.401	-0.401	0.234	0.195	-0.225	0.071	-0.733	0.418	0.450	0.638	0.357	0.632	0.724	0.560	0.745	1.000	0.731	-0.041	-0.232	-0.488	-0.488	-0.464	0.154	-0.382	-0.263	-0.592	-0.405	0.405
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.053	-0.253	0.212	-0.130	0.532	-0.532	0.174	0.165	-0.125	0.331	-0.975	0.359	0.773	0.808	0.257	0.943	0.943	0.819	0.925	0.731	1.000	-0.162	-0.208	-0.706	-0.706	-0.231	0.199	-0.547	-0.399	-0.486	-0.294	0.294
Cuantos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	0.347	-0.104	0.171	0.045	-0.171	0.171	-0.053	-0.267	0.171	0.000	0.104	-0.020	-0.087	-0.138	-0.022	-0.104	-0.043	-0.069	-0.164	-0.041	-0.192	1.000	0.079	0.000	0.000	0.000	0.075	-0.179	0.234	0.075	-0.163	0.163
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	0.041	0.323	-0.231	0.096	-0.285	0.285	-0.190	-0.521	0.366	-0.116	0.124	0.351	-0.237	-0.033	0.140	-0.202	-0.123	-0.093	-0.184	-0.232	-0.208	0.079	1.000	0.193	0.193	0.426	0.374	-0.030	-0.019	0.053	-0.039	0.039
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-0.203	0.336	0.017	0.197	-0.350	0.350	-0.078	-0.234	0.150	-0.524	0.642	0.086	-0.906	-0.250	0.325	-0.856	-0.630	-0.449	-0.542	-0.488	-0.706	0.000	0.193	1.000	1.000	0.190	0.154	0.890	0.252	0.504	0.429	-0.429
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	-0.203	0.336	0.017	0.197	-0.350	0.350	-0.078	-0.234	0.150	-0.524	0.642	0.086	-0.906	-0.250	0.325	-0.856	-0.630	-0.449	-0.542	-0.488	-0.706	0.000	0.193	1.000	1.000	0.190	0.154	0.890	0.252	0.504	0.429	-0.429
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-0.178	0.275	0.150	0.197	-0.150	0.150	-0.234	-0.234	0.350	0.048	0.275	-0.029	-0.087	-0.234	-0.261	-0.176	-0.252	-0.288	-0.350	-0.484	-0.231	0.000	0.426	0.190	0.190	1.000	0.504	0.232	-0.252	-0.066	0.066	
Considera Ud. que la capacitación es relevante para su empresa	-0.070	0.099	-0.023	0.091	-0.208	0.208	-0.180	-0.252	0.254	-0.154	-0.193	0.332	0.002	0.271	0.226	0.092	0.174	0.188	0.180	0.154	0.199	0.075	0.374	0.154	0.154	0.504	1.000	0.114	-0.453	-0.192	-0.154	0.154
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-0.446	0.139	0.181	0.217	-0.181	0.181	0.012	-0.061	0.134	-0.441	0.523	0.122	-0.798	-0.138	0.340	-0.734	-0.495	-0.393	-0.411	-0.382	-0.547	-0.179	-0.030	0.890	0.890	0.232	0.114	1.000	0.868	0.300	0.382	-0.382
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	0.024	0.015	0.088	-0.065	-0.168	0.168	-0.263	-0.188	-0.168	-0.252	0.308	-0.069	-0.337	-0.237	0.034	-0.353	-0.363	-0.119	-0.227	-0.263	-0.399	0.234	-0.019	0.252	0.252	-0.252	-0.453	0.068	1.000	0.453	0.455	-0.455
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	-0.047	0.183	-0.284	0.273	-0.254	0.254	-0.396	-0.036	0.208	-0.285	0.464	-0.332	-0.427	-0.346	-0.050	-0.484	-0.522	-0.188	-0.433	-0.592	-0.486	0.075	0.053	0.504	0.504	-0.066	-0.192	0.300	0.453	1.000	0.373	-0.373
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-0.051	-0.031	0.234	0.329	-0.150	0.150	0.078	0.078	-0.150	-0.190	0.275	-0.144	-0.271	-0.153	-0.006	-0.298	-0.376	-0.154	-0.213	-0.405	-0.294	-0.163	-0.039	0.429	0.429	0.048	-0.154	0.382	0.435	0.373	1.000	-1.000
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	0.051	0.031	-0.234	-0.329	0.150	-0.150	-0.078	-0.078	0.150	0.190	-0.275	0.144	0.271	0.153	0.006	0.298	0.376	0.154	0.213	0.405	0.294	0.163	0.039	-0.429	-0.429	-0.048	0.15					

Matriz de covarianzas inter-ítemos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Módulos de la formación de la Mje	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o seguros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el último año	Si tuvo capacitación En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí Indique la cantidad de cursos	Considera Ud que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Edad	779	-.042	-.137	.211	-.074	.074	.105	-.211	-.021	-.021	.011	-.421	.453	-.274	-.016	-.200	-.053	-.074	-.147	-.137	-.084	.211	.053	-.084	-.421	-.074	-.032	-.084	-.589	.011	-.021	-.021	.021
Sexo	-.042	.134	-.047	-.066	.008	-.008	-.013	-.092	.008	-.005	.029	.118	-.229	-.029	.055	-.187	-.105	-.124	-.155	-.137	-.166	.171	.058	.289	.047	.018	.076	.076	.003	.034	-.005	.005	
Grado de instrucción	-.137	-.047	1.000	.026	.121	-.121	.500	-.237	.016	-.153	.321	-.037	.837	.953	.363	.737	.363	.795	.811	.511	.158	.447	.011	.053	.095	.079	.019	.276	-.039	.116	.132	-.147	-.147
Estado civil	.211	-.066	.026	.724	-.066	.066	-.118	.224	.039	-.194	.039	-.039	-.197	-.052	-.039	-.157	-.158	-.092	-.474	-.157	.026	.116	.079	.395	.079	.019	.276	-.039	.116	.132	-.147	-.147	
Profesión	-.074	.008	.121	-.066	.050	-.050	.039	.013	-.003	.037	-.045	.118	.182	.150	.087	.203	.211	.182	.192	.168	.213	-.026	-.092	-.037	-.184	-.016	-.024	-.061	-.018	-.029	-.016	.016	
Ocupación	.074	-.008	-.121	.066	-.050	.050	-.039	-.013	.003	-.037	.045	-.118	-.182	-.150	-.087	-.203	-.211	-.182	-.192	-.168	-.213	.026	.092	.037	.184	.016	.024	.061	.018	.029	.016	-.016	
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.105	-.013	.500	-.118	.039	-.039	.513	.171	-.013	.184	-.066	.276	.118	.276	.276	.224	.316	.276	.329	.316	.224	-.026	-.137	-.026	-.132	-.079	-.066	.013	-.092	-.145	.026	-.026	
Número de trabajadores permanentes	-.211	-.092	.237	.224	.013	-.013	.171	.513	.013	.026	-.039	-.171	.408	.039	-.171	.303	.105	.303	.250	.263	.250	-.132	-.539	-.395	-.079	-.092	-.066	-.066	-.013	.026	-.026	.026	
Número de trabajadores eventuales	-.021	.008	.016	.039	-.003	.003	-.013	.013	.050	-.016	.008	.086	-.082	-.008	.034	-.081	-.053	.024	-.018	-.065	-.050	.026	.118	.016	.079	.037	.029	.045	-.018	.024	-.018	.016	.016
Módulos de la formación de la Mje	-.021	-.005	.200	-.184	.037	-.037	.184	.026	-.016	.221	-.058	-.079	.458	.111	-.111	.374	.263	.247	.205	.063	.279	.000	-.079	-.116	-.579	.011	-.037	-.311	-.058	-.068	-.042	.042	
Como financia su actividad productiva	.011	.029	-.153	.039	-.045	.045	-.066	-.039	.008	-.058	.174	-.355	-.545	-.450	-.261	-.608	-.632	-.545	-.576	-.505	-.639	.026	.066	.111	.553	.047	-.034	.287	.055	.087	.047	-.047	
Entidades Bancarias	-.421	.118	.121	-.066	.118	-.118	.276	-.171	.066	-.079	-.355	3.776	-.539	1.934	2.671	.618	1.737	1.671	1.724	1.526	1.250	-.026	.066	.079	.395	-.026	.329	.355	-.066	-.329	-.132	-.132	-.132
Que tasa de interés mensual paga	.453	-.229	-.037	-.197	.182	-.182	.118	.408	-.082	.458	-.545	-.539	4.787	.861	-.510	3.755	2.526	1.629	1.955	1.653	3.029	-.132	-.750	-.932	-.468	-.068	.003	-.2.613	-.361	-.476	-.279	.279	
Préstamos o seguros	-.274	-.029	.837	-.092	.150	-.150	.276	.039	-.008	.111	-.450	1.934	.861	1.924	1.839	1.655	2.158	2.018	2.050	1.663	2.009	-.132	-.866	-.163	-.816	-.153	.192	-.287	-.161	-.245	-.100	.100	
Que tasa de interés mensual paga	-.516	.055	.853	-.039	.087	-.087	.276	-.171	.034	.111	-.261	2.671	-.510	1.839	3.082	-.108	1.263	1.639	1.639	2.008	-.026	.355	.355	.395	-.026	.355	.395	.892	.029	-.045	-.005	.005	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.200	-.167	.383	-.197	.203	-.203	.224	.303	-.061	.374	-.688	.818	3.755	1.555	-.108	3.397	2.842	2.176	2.418	2.189	3.113	-.132	-.539	-.742	-.371	-.153	.087	-.2.024	-.318	-.455	-.258	.258	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.053	-.185	.737	-.158	.211	-.211	.316	.105	-.053	.383	-.832	1.737	2.526	2.158	1.263	2.842	3.158	2.421	2.632	2.421	3.000	-.053	-.316	-.526	-.2632	-.211	.158	-.1316	-.316	-.474	-.316	.316	
Monto promedio del crédito otorgado	-.074	-.124	.863	-.092	.182	-.182	.276	.303	.024	.247	-.545	1.671	1.629	2.018	1.639	2.176	2.421	2.787	2.534	1.853	2.450	-.079	-.224	-.353	-.1763	-.226	.161	-.982	-.097	-.161	-.121	.121	
Tipo de crédito solicitado	-.147	-.155	.795	-.197	.192	-.192	.329	.250	-.018	.205	-.576	1.724	1.955	2.050	1.503	2.418	2.632	2.534	2.661	2.284	2.703	-.184	-.434	-.416	-.2.079	-.268	.150	-.1.003	-.182	-.361	-.163	.163	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.137	-.137	.411	-.474	.168	-.168	.316	.283	-.095	.063	-.585	1.526	1.853	1.663	1.179	2.189	2.421	1.853	2.284	3.537	2.463	-.053	-.832	-.432	-.2.168	-.411	.147	-.1.074	-.242	-.568	-.358	.358	
Recibió Ud capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.084	-.166	.511	-.197	.213	-.213	.224	.250	-.050	.279	-.639	1.250	3.029	2.008	.800	3.113	3.000	2.450	2.703	2.443	3.208	-.237	-.539	-.585	-.2.974	-.165	.182	-.1.468	-.350	-.445	-.247	.247	
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el último año	.211	-.026	.158	.026	-.026	.026	-.026	-.132	.026	.000	.026	-.026	-.132	-.026	-.132	-.053	-.079	-.184	-.053	-.237	.474	.079	.000	.000	.000	.000	.026	-.184	.079	.026	-.053	.053	
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participó usted	.053	.171	-.447	.118	-.092	.092	-.197	-.539	.118	-.079	.066	.987	-.750	-.066	.355	-.539	-.316	-.224	-.434	-.632	-.539	.079	2.892	.132	.658	.289	.276	-.066	-.013	.039	-.026	.026	
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-.084	.058	.011	.079	-.037	.037	-.026	-.079	.016	-.116	.111	.079	-.832	-.163	.268	-.742	-.526	-.353	-.416	-.432	-.595	.000	.132	.221	1.105	.042	.037	.026	.058	.121	.095	-.095	
Si la respuesta es sí Indique la cantidad de cursos	-.421	.289	.053	.395	-.184	.184	-.132	-.395	.079	-.579	.553	.395	-.4.658	-.816	1.342	-.3.711	-.2.632	-.1.763	-.2.079	-.2.158	-.2.974	.000	.658	1.105	5.526	.211	.184	3.132	.389	.605	.474	-.474	
Considera Ud que la capacitación como empresario es una inversión	-.074	.047	.095	.079	-.016	.016	-.079	-.079	.037	.011	.047	-.026	-.068	-.153	-.216	-.153	-.211	-.226	-.268	-.411	-.195	.000	.289	.042	.211	.221	.121	.163	-.058	-.016	.011	-.011	
Considera Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.032	.018	-.016	.039	-.024	.024	-.066	-.092	.029	-.037	-.034	.329	.003	.192	.203	.087	.158	.161	.150	.147	.182	.026	.276	.037	.184	.121	.261	.087	-.113	-.050	-.037	.037	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.589	.076	.383	.276	-.061	.061	.013	-.066	.045	-.311	.287	.355	-.2.613	-.287	.892	-.2.024	-.1.316	-.982	-.1.003	-.1.074	-.1.468	-.184	-.866	.626	3.132	.163	.087	2.239	.050	.229	.288	-.268	
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.011	.003	.058	-.039	-.018	.018	-.092	-.066	-.018	-.058	.055	-.066	-.361	-.161	.029	-.316	-.316	-.097	-.182	-.242	-.350	.079	-.013	.058	.289	-.058	-.113	.050	.239	.113	.100	-.100	
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	-.021	.034	-.195	.118	-.029	.029	-.145	-.013	.024	-.088	.087	-.329	-.476	-.245	-.045	-.455	-.474	-.161	-.361	-.568	-.445	.026	.039	.121	.605	-.016	-.050	.229	.113	.261	.089	-.089	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.021	-.005	.147	.132	-.016	.016	.026	.026	-.016	-.042	.047	-.132	-.279	-.100	-.005	-.258	-.316	-.121	-.163	-.358	-.247	-.053	-.026	.095	.474	.011	-.037	.268	.100	.089	.221	-.221	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.021	.005	-.147	-.132	.016	-.016	-.026	-.026	.016	.042	-.047	.132	.279	.100	.005	.258	.316	.121	.163	.358	.247	.053	.026	-.095	-.474	-.011	.037	-.268	-.100	-.089	-.221	.221	

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_educ...	Estado_civi	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_eve...	Motivos_for...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasa_interes	Entidad...	Tasa_inter...	Presta_in...	Tasa_in...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credit...	Inversion_c...	Recibio_pac...	Cuanto_rsos	Tipo_curso	Capacidad_c...	Cantidad_c...	Capacidad_o...	Capacidad_o...	Temas_cap...	Financiam...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...
1	3	2	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	2	2	4	1	2	2	2	6	1	2	6	1	1	1	2
2	2	2	1	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	1	1	1	5	2	6	1	1	6	1	2	1	2
3	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	2	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	1	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2
4	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	1	5	2	6	2	2	6	2	2	2	1
5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	2	2	4	2	1	2	2	6	1	2	6	1	2	1	2
6	2	2	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	5	2	6	2	2	6	1	2	1	2
7	2	2	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	2	2	2	2	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	1	2
8	3	2	5	3	1	2	4	1	3	1	2	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	2	1	1	2	2	6	1	1	6	1	2	2	1
9	3	1	5	3	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	2	2	6	1	1	6	2	2	2	1
10	2	2	4	3	1	2	2	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	2	1
11	3	2	4	2	1	2	2	1	3	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	4	1	1	2	2	6	1	1	6	2	2	1	2
12	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	1	2	4	1	1	4	2	6	1	1	6	2	1	2	1
13	3	2	5	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	4	1	3	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2
14	3	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1	5	0	0	2	1	3	1	1	1	1	2	1	2	2	6	2	2	6	1	2	2	1
15	2	2	4	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	5	0	0	2	1	3	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	4	1	1	1	2
16	4	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	5	0	0	1	1	3	1	2	1	2	1	3	4	1	1	1	1	1	2	2	1	2
17	3	1	2	3	1	2	2	1	3	1	1	2	1	5	0	0	1	1	3	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
18	4	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	2
19	1	2	6	1	2	1	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2
20	2	1	5	2	1	2	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	2	2	1	1	1	2	4	1	1	1	2