



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Inga Reátegui Emily Elizabeth

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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018”

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC. López Souza José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

Primeramente a Dios, por su infinito amor, misericordia y por darme la fuerzas que necesito para cumplir todas mis metas propuestas.

A mis padres por su apoyo incondicional y a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, sede Pucallpa, por brindarnos sus enseñanzas y formarnos como profesionales.

DEDICATORIA

Dios,

Quien nos llena de fortaleza a nuestras
vidas y nos guía en cada caminar
ayudándonos en ser mejores día a día
para llegar ser un gran profesional.

.

A mi Madre

Por su apoyo incondicional, por estar
siempre a mi lado inculcándome hacia
delante de tener una carrera universitaria.

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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: De las empresas estudiadas se precisa, que el 56.67% tienen de 31 a 45 años de edad, son del sexo masculino, el 83.33% tienen estudios secundarios, son casados, no tiene profesión o no lo precisa, su ocupación es el comercio. El 76.67% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 93.33% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron por subsistencia. El 53.33% de las empresas estudiadas se financian por terceros, acudiendo al Interbank y Banco Continental, pagan intereses por su créditos entre el 0.1% a más de 4.1%, y no acuden a las entidades no financieras y a otras entidades, precisan que las entidades bancarias les otorgaron beneficios para acceder a financiamiento, los crédito fueron entre S/1,000 a S/20,000 soles, a corto y largo plazo, y lo invirtió en mercaderías y como capital de trabajo. El 53.33% de las empresas estudiadas fue capacitado previo al crédito bancario, el 76.67% su personal recibieron capacitación en prestación de mejor servicio al cliente, creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 60% de las empresas estudiadas precisa que el financiamiento y la capacitación mejora su rentabilidad, el 93.33% indica que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstract

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the shoemaking trade sector, in the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal- retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the companies studied, it is specified that 56.67% are between 31 and 45 years old, are male, 83.33% have secondary studies, they are married, they have no profession or they do not need it, their occupation is commerce. 76.67% have between 1 and 10 years in the field, they are formal, 93.33% have 1 to 2 permanent and temporary workers, they were trained by subsistence. 53.33% of the companies studied are financed by third parties, going to Interbank and Banco Continental, pay interest for their loans between 0.1% and more than 4.1%, and do not go to non-financial entities and other entities, they specify that the entities banks granted them benefits to access financing, the loans were between S / 1,000 to S / 20,000 soles, in the short and long term, and invested in merchandise and as working capital. 53.33% of the companies studied were trained prior to bank credit, 76.67% of their staff received training in providing better customer service, they believe that training is an investment and relevant. 60% of the companies studied specify that financing and training improves their profitability, 93.33% indicates that their profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstract	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema	19
1.2 Objetivo General	19
1.3 Objetivos específicos	19
1.4 Justificación	20
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes	21
2.1.1 Internacional	21
2.1.2 Latinoamericano	24
2.1.3 Nacional	27
2.1.4 Regional	31
2.1.5 Local	33
2.2 Bases teóricas	34

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	34
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	40
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	44
2.3 Marco conceptual.....	49
2.3.1 Definición del financiamiento.....	49
2.3.2 Definición de capacitación.....	49
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	50
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	50
III. METODOLOGÍA.....	55
3.1 Diseño de la investigación.....	55
3.2 Población y muestra.....	56
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	57
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	62
3.6 Plan de análisis.....	63
3.7 Matriz de consistencia.....	63
3.8 Principios Éticos.....	65
IV. RESULTADOS.....	68
4.1 Resultados.....	68
4.2 Análisis de los resultados.....	104
V. CONCLUSIONES.....	109
VI. RECOMENDACIONES.....	112
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	115

7.1 Referencias bibliográficas.....	115
7.2. Anexos.....	120
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	120
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	123
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	149
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	151
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	152

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	68
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	69
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	70
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	71
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	72
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	74
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	75
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	76
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	77
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	78
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	79
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	80
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	81
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	82

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	83
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	84
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	85
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	86
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	87
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	88
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	89
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	90
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	91
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	92
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	93
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	94
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	95
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	96
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	97
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	98
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	99
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	100
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	101
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	102
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	103

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	68
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	69
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	70
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	71
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	72
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	73
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	74
Figura 8 Formalidad de las micro y pequeña empresa	75
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	76
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	77
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	78
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	79
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	80
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	81
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	82
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	83
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	84
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	85
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	86
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	87
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	88
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	89

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	90
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	91
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	92
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	93
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	94
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	95
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	96
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	97
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	98
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	99
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	100
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	101
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	102
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	103

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las Mypes, en la actualidad las Mypes son la fuerza impulsadora del crecimiento económico, generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

Primero, Takei, (2014), en “Longevidad de las empresas familiares japonesas y su desafío”, nos indica que, Japón es conocido por albergar empresas de larga duración. De acuerdo a lo que manifiesta Takei en el mundo hay muchas empresas de larga duración con más de 200 años de duración, muchas de estas empresas son micro y pequeñas empresas, familiares que son propiedad o son administradas por las familias fundadoras. También señala que, en la actualidad, el 97 % de las empresas japonesas son empresas familiares, y el 77 % del empleo japonés a tiempo completo es generado por empresas familiares.

Agrega Takei, muchos de los elementos que han contribuido a la longevidad de las empresas japonesas ya han sido abordados, como el compromiso con la continuidad, el beneficio ético, la planificación a largo plazo y la relación duradera con los stakeholders. Estas filosofías empresariales fueron instauradas a finales del siglo XVII bajo el nombre de Sekimon Shingaku, y se basaban en los pensamientos budista, sintoísta y confuciano. El Sekimon Shingaku se popularizó a partir del siglo XVIII, fomentando los beneficios justos y la ética comercial entre los comerciantes, lo que garantizó la longevidad de las empresas japonesas.

Continua Takei, otro elemento que contribuyó a la longeva vida de las empresas japonesas: se trata del sistema IE como principio de organización. IE se traduce literalmente como ‘casa’. Pero el sistema “IE” se refiere a la familia, la

empresa y los activos en su conjunto. Implica también la tradición de los antepasados.

Concluye Takei, muchos propietarios/directivos de empresas familiares quieren ceder el liderazgo y la propiedad a sus hijos, pero cada vez hay menos hijos interesados en ello. La Agencia de la Pequeña y Mediana Empresa ha estado apoyando su transición dentro de la familia, pero la disminución del número de transiciones dentro de la familia les hizo cambiar su política para apoyar la transición a directivos no familiares, así como las fusiones y adquisiciones. Eso significa que quizás tengamos que ceder el título de “hogar de empresas de larga duración” a otros países. El reto para las empresas familiares japonesas es que los propietarios de la empresa familiar se sientan orgullosos de ser una empresa de propiedad y gestión familiar. Deben comunicarse de forma activa con los miembros de la empresa que son de la familia y los que no lo son, aprender de todo el mundo y crear su propio principio de organización que sustentará a la familia, la empresa y los individuos.

Asimismo, Barambio, (2017), en “Las microempresas, las que más oportunidades laborales generan en el primer trimestre del 2017”, nos indica que en España las microempresas, es decir, aquellas compañías con menos de nueve trabajadores, son las que han sustentado la dinámica de empleo durante este primer trimestre de 2017. Así se desprende del Boletín trimestral de Empleo en las Pymes elaborado por el centro de estudios y análisis Randstad Research y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME).

Barambio, destaca el sobre todo el crecimiento de las medianas empresas (de 50 a 249 trabajadores), que ha sido menor de lo esperado. Lo que no ha afectado

para que este tipo de empresas haya continuado siendo uno de los protagonistas en el incremento de la cifra total de afiliados en España y que su aportación si que se haya visto mejorada. Este crecimiento acelerado y sostenido se debe a las políticas de apoyo al micro emprendedor.

Igualmente, García (2015), en “Pyme de América Latina: baja productividad y alta informalidad”, manifiesta que la micro y pequeña empresa, dan empleo a casi la mitad de los trabajadores (47%), lo que se traduce en 127 millones de personas en esta zona. A esta estructura económica hay que sumarle 76 millones de personas que desempeñan sus labores por cuenta propia (28%) y el trabajo doméstico (5%).

Además, Valdés y Sánchez, (2012), en “Las Mipimes en el contexto mundial: sus particularidades en México”, manifiestan que las Mipimes conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad economía empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

Agrega Valdés y otros, Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inició un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de tercerización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de MIPYMES. En Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. No obstante, lo datos indican que en EEUU el 40% de las MIPYMES muere antes de los 5 años,

las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación, pese a diferencia de otros lugares del mundo en Estados Unidos el gobierno brinda apoyo con financiamiento a las Mypes.

Continúa Valdés, en el caso de la Unión Europea (UE) las MIPYMES, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto las MIPYMES representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Finalmente, Valdés, manifiesta que las Mypes en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas de los procesos de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica. Por ello que las Mypes tienen una barrera terrible y restringida de acceso a fuentes de financiamiento.

Por otra parte, Marusic (2018), en “Morosidad de microempresas sube a mayor nivel en seis meses pese a repunte económico”, nos indica que, según cifras de la Superintendencia de Bancos, llegó a 4,47% en noviembre de 2017. Sin embargo, la morosidad de las empresas medianas muestra una clara tendencia a la baja, ya que encadena seis meses consecutivos de retrocesos. Pese a que la morosidad de las microempresas aumentó, las firmas medianas (aquellas que tienen

una deuda desde \$107 millones hasta \$483 millones) han mostrado el desempeño contrario: la deuda comercial mayor o igual a 90 días encadena seis meses consecutivos a la baja, retrocediendo desde el 5,16% que marcaron en mayo del año pasado, a los 4,84% que registraron en noviembre de 2017, lo que significa una baja de 0,32 puntos porcentuales.

Concluye Marusic, las microempresas chilenas, son las que tienen menor capacidad de reacción, menor capacidad de trabajo, son los últimos en subirse al carro de la reactivación. Les cuesta más recuperarse cuando ya repuntó la economía porque no tienen capital propio, viven del día a día, a diferencia de las empresas más grandes.

También, Reyes (2016), en “Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana”, precisa que las Mypes en el Perú son preocupantes dado que el 83% de estas son informales, debido a que no están registrados en la SUNARP como persona jurídica; además el 66% de estas que se crean, cierran anualmente. La micro empresa, aportan con el 40% de Producto Bruto Interno-PBI y son las potenciadoras del crecimiento económico del Perú y en América Latina, asimismo, representan el 47% del empleo. Las Mype en el Perú concentran el 60% de la Población Económicamente Activa-PEA, y generan empleo con un 53%.

Es más, 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.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Yarinacocha, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio rubro zapaterías, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los

han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

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

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración 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, Tocornal (2015), en su tesis “Cómo afecta el tamaño de rendimiento de un fondo mutuo, análisis para fondos mutuos accionarios chilenos”, nos indica que existe una relación

entre el tamaño de empresa y la rentabilidad, y que éste no es lineal, ya que hay dos efectos inversos generados por el tamaño que afecta la rentabilidad, por un lado un efecto de liquidez y por otro el efectos de costos.

Agrega Tocornal, existe ventajas de oportunidades de mercados cuando los fondos son grandes, es decir, para empresas grandes quienes tienen mayor ventajas que las micro y pequeñas empresas.

Concluye Tocornal, según la teoría, la estructura de operación de los fondos mutuos a favor de las organizaciones empresariales, cuando se dan las economías de escala, esta permite a los fondos disminuir sus costos medios en la medida que aumenta el tamaño de la empresa. Cuando analizamos las economías de escala usando como proxies los beneficios de pertenecer a empresas grandes, encontramos que no existen economías de escala en costos. Sin embargo, dada la estructura cuadrática de la relación entre tamaño y rentabilidad encontrada en el estudio, lo más probable es que sí existen economías en costos, pero éstas deberán medirse con otros métodos, o en el mejor de los casos, con más y mejores datos.

También, Bustos (2013), en su tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, concluye: Conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las Pymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así,

una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

Agrega Bustos, al observar las fuentes de financiamiento que existen en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las PyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refieren estudios universitarios.

Finalmente, Bustos, precisa que la cuestión fundamental que se esboza en su trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éste uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento PyME, seguido de la Banca Comercial y el Banco de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía Debido a las altas tasas de interés.

2.1.2 Latinoamericano

También, Coromoto (2014), en su tesis “Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles, Estadounidense, Español, Mexicano y Venezolano”, cuyo objetivo general fue: Analizar el binomio rentabilidad riesgo y hacer una revisión de la teoría eficiencia del mercado y realizar el contraste empírico de estos 3 elementos en los mercados financieros: estadounidense, español, mexicano y venezolano. La metodología aplicada fue: una muestra de títulos individuales de renta variable de los mercados de valores estadounidense, español y mexicano. Los títulos seleccionados son acciones de empresas que pertenecen a distintos sectores de actividad económica.

Agrega Coromoto, los resultados fueron: Con el incremento en el movimiento de las inversiones en los mercados emergentes (micro y pequeñas empresas), se le está dando bastante importancia al análisis de la rentabilidad y riesgo de las acciones, así como a la comprensión de la eficiencia del mercado en los mismo. En Venezuela he mejorado los ingresos para las micro y pequeñas empresas logrando estas su rentabilidad gracias al boom petrolero.

Continúa Coromoto, se utilizó el Modelo de Mercado para estimar y analizar el riesgo sistemático de cada pequeña empresa, así como de los mercados, considerando datos históricos correspondientes al período 2000-2009. No es posible hacer el trabajo empírico del Modelo de Mercado para el mercado venezolano por el inconveniente presentado al momento de obtener los precios de cierre mensuales de las acciones

durante el período objeto de estudio, por lo tanto el índice de rentabilidad de las empresas es incierto.

Agrega Coromoto, se ha probado la eficiencia en las micro y pequeñas empresas Venezolanas, arrojando datos que en su forma es débil considerando los mercados de valores estadounidense, español y mexicano.

Concluye Coromoto, en el caso de los mercados empresariales mexicanos las regresiones tradicionales presentan problemas de no normalidad de residuos, por tanto se decide aplicar una transformación logarítmica con la finalidad de poder lograr la normalidad de los mismos. Todas las regresiones cumplen con los supuestos de ausencia de heteroscedasticidad y correcta especificación del modelo, añadido a la normalidad de los residuos, lo cual permite obtener resultados valederos. Con base en los resultados se confirma la ausencia de competitividad transversal sin medias para los mercados en estudio, es decir, cuando las pequeñas y medianas empresas no innovan, no diversifican el giro del negocio y no invierten, no podrán conseguir rentabilidad ni competitividad (pp. 18, 22, 306-316).

Aballay (2013), en su tesis “Situación actual de las MIPYMES pertenecientes a la Cámara de Turismo y Comercio de Penco, con el fin de aumentar su competitividad en el mercado actual”, cuyo objetivo general fue: Caracterizar la situación actual de las empresas MIPYMES pertenecientes a la Cámara de Comercio de la Comuna de Penco, con el fin aumentar su competitividad en el mercado actual. La metodología

aplica fue en dos etapas, que seguirá el modelo de enfoque dominante, el cual se lleva a cabo bajo la perspectiva de alguno de los enfoques, el cual prevalece sobre el otro, y conserva componentes del otro enfoque, bajo el enfoque cuantitativo-descriptivo nivel exploratoria.

Agrega Aballay, los resultados fueron: La mayoría de ellas un (27%) de la muestra objetivo que respondió a esta pregunta Declaran o pagan el IVA a través de internet, teniendo una concordancia con los resultados obtenidos a través de la entrevista a empresarios y a expertos, que mencionaban y a su vez destacaban que la Declaración y pago de IVA, no la realizaban directamente los Micro, Pequeños y Medianos empresarios. La realización corría por parte sus contadores que eran personas externas o familiares que manejaban los usos de las tecnologías de información específicamente el uso de internet para esta actividad específica. Siendo este un punto importante para destacar en términos de la necesidad de incentivar la capacitación y uso de los distintos beneficios para generar un ahorro en término de costos por contratación de personal externo al negocio, lo que impide un mayor crecimiento como dueño de una empresa y el crecimiento de la misma empresa.

Concluye Aballay, las empresas pertenecientes a la Cámara de Turismo y Comercio de Penco, han declarado haber capacitado a sus trabajadores en al menos un área de las propuestas. Luego en un segundo análisis, el correspondiente a la pregunta que buscó saber en qué temas se ha capacitado a los trabajadores, la respuesta mayormente seleccionada fue, para temas específicos referentes al rubro del negocio.

Otras formas de capacitaciones mencionadas a través de las encuestas a empresarios son cursos básicos de computación, atención a clientes, administración de empresa, control y contabilidad, emprendimiento, seguridad e inducción a la empresa y por intermedio de la Asociación chilena de seguridad en tema de seguridad. Por otro lado los expertos declararon si conoce algún tipo de capacitación del capital humano (pp. 51-54, 124-126)

2.1.3 Nacional

Asimismo, Crespín (2016), en su tesis “caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 16 Mypes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta

Agrega Crespín, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios de las Mypes: El 56% de los representantes legales de las Mypes encuestados, son adultos, el 62% son del sexo femenino y el 56% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 88% de las Mypes encuestadas, se dedica al sector y rubro por más de 3 años y el 88% son formales. Respecto al financiamiento: el 56% de las Mypes encuestadas financia sus actividades con fondos de terceros y el

64% ha obtenido su crédito financiero de entidades bancarias. Respecto a la capacitación: El 100% de las Mypes encuestadas, no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 81% de su personal no recibió capacitación y el 88% sí considera relevante a la capacitación para su empresa.

Concluye Crespín, la mayoría de los Mypes necesitan del financiamiento para poder crecer y desarrollarse en el mercado; sin embargo, el crédito financiero que obtienen es a corto plazo; por otro lado, la poca valoración que tienen a la capacitación es una debilidad de las Mypes encuestadas; por lo tanto, sería conveniente que el Estado, debería empezar a implementar programas de capacitación a las Mypes en general y a las Mypes estudiadas en particular.

Igualmente, Vega (2014), en su tesis “Impacto de los Beneficios Promovidos por la Ley de Formalización Empresarial y Laboral. – Colombia”, concluye: La informalidad laboral y empresarial, con certeza, limita el crecimiento y productividad de las empresas, de los trabajadores y en general de la economía de un país.

La relación existente entre la informalidad laboral y la informalidad empresarial, se evidencian con las cifras que muestran con los niveles de evasión y con el nivel de empleo generado con la aplicación de la estudiada Ley, en relación con el número de trabajadores a quienes se les garantizan sus derechos mínimos laborales. Por lo que siempre se identifica a la informalidad laboral con bajos salarios, más horas de

trabajo, desprotección social, abuso y desigualdad en comparación con el empleo formal.

Al finalizar esta investigación, podemos concluir que el impacto producido por la aplicación de los beneficios ofrecidos por la misma, al menos en un corto plazo, dentro del contexto social y económico nacional, es en el mejor de los casos: nulo, es decir, las micro y pequeñas empresas cuentan con alto índice de informalidad y por ende la posible rentabilidad con que cuenta se deba a ese factor.

También, Suárez (2018), en su tesis “Impactos del financiamiento para las mypes en el sector comercio en el Perú: Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C.”, cuyo objetivo general fue: determinar la incidencia del financiamiento en las Mypes así como las principales barreras con que los empresarios deben lidiar para acceder a un crédito como en el caso de negocio en desarrollo Negocios del Valle Express S.A.C. se usó una metodología cualitativa con diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental, aplicando técnicas de revisión bibliográfica, y entrevista al gestor del negocio de donde se obtuvieron resultados que confirman que las empresas se financian a través de Bancos y Cajas Rurales y entidades financieras varias formales con tasas (TEA) entre el 19% y 33%, accediendo a líneas de crédito de corto plazo para atender necesidades de capital de trabajo, compra de activos fijos, pagos de planillas y otros gastos corrientes.

Agrega Suárez, los resultados fueron: Las tasas de interés que cobran los bancos es el principal factor que obstaculiza el acceso a un

financiamiento a las empresas. Las micro y pequeñas empresas puede acceder a los siguientes créditos en el Banco de Crédito del Perú: Línea revolvente de capital de trabajo, pagaré electrónico para pago a proveedores caracterizados en el BCP, leasing vehicular, tarjeta de crédito empresarial y línea de sobregiros para desfases puntuales de caja; lo que permitirá que el empresario pueda realizar su actividad comercial con mayor flexibilidad para lograr el crecimiento del negocio de modo que llegue a cumplir los objetivos planteados al inicio de su ejercicio.

Continua Suárez, el financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer.

Concluye Suárez, se tiene como recomendación que las empresas calificadas como Mypes continúen apoyándose en entidades financieras formales que además del financiamiento que puedan facilitar también jueguen un rol importante en lo que refiere a asesoría financiera, crediticia y comercial por parte de los profesionales que forman parte de estas importantes instituciones y así lograr un crecimiento sano del negocio (pp. 19-20).

Es más, Cobián (2016), en su tesis “Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015”, cuyo objetivo general fue: determinar el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B. Los

datos fueron obtenidos mediante la técnica de la entrevista y análisis documental, teniendo como instrumento la guía de entrevista y la ficha de análisis documental, la población estuvo conformada por la Mype Industria S&B S.R.L. Estudio de tipo descriptivo puesto que los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la Mype, investigación de diseño no experimental y de corte transversal.

Agrega Cobián, se determinó que las Mypes, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%. Las Mypes que acuden al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos han podido invertir en compras mercaderías y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.

Concluye Cobián, al analizar los ratios de rentabilidad se verificó que las empresas actualmente son rentables teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente. Las Mypes deben informarse sobre los diferentes créditos que brindan las entidades financieras, principalmente los bancos, antes de apresurarse a acceder a un crédito, evaluando y comparando capacidad de endeudamiento y tasas de interés además de los plazos y tiempo en el cual se va a desembolsar (pp. 9, 34).

2.1.4 Regional

Más aún, Saavedra y Amaringo (2017), en su tesis “Planeamiento

estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017”, cuyo objetivo general fue: Determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico Financiero y la rentabilidad de la empresa Grupo Brada en el Distrito de Calleria, 2017, el tipo o alcance de la investigación fue correlacional porque se buscó la relación de ambas variables, el diseño de la investigación fue no experimental transeccional porque no hubo manipulación o alteración de las variables en todo el estudio y el recojo de la información se realizó en un solo momento, los métodos utilizado fueron el deductivo e inductivo pues se trabajó de lo general a lo específico y de lo específico a lo general; la técnica utilizada para la recolección de los datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario consistente de 13 preguntas sobre Planeamiento Estratégico Financiero y 10 preguntas sobre Rentabilidad.

Agrega Saavedra y otros, los resultados alcanzados en la primera variable de acuerdo a la tablas y gráficos, se observa que el 43.42% de encuestados refiere que siempre realizan planeamiento estratégico financiero, seguido 39.75% en nivel casi siempre, 14.50% casi nunca y 2.33% nivel nunca. Con respecto a la segunda variable en su dimensión inversión, el 47.10% de encuestados refiere que siempre invierten, seguido el 43.33% en nivel siempre, 15% nivel casi nunca.

Concluye Saavedra y otros, las conclusiones alcanzadas en esta investigación fueron que el coeficiente de correlación de Spearman resultó 0.99 positiva muy alta y significativo siendo $p=0.00 < 0.01$, es decir se rechaza la hipótesis nula y se concluye: Planteamiento

estratégico financiero se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL.

2.1.5 Local

Finalmente, Del Águila (2016), en su tesis "Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016", cuyo objetivo general fue "Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías del distrito de Calleria, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 11 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Agrega Del Águila, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios El 91% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo masculino; el 73% tienen secundaria completa, y el 27% tiene superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mypes. El 100% tienen entre uno a más de siete años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 72% posee trabajadores permanentes y eventuales; y la formación de las Mypes fue para obtener ganancia. Respecto al financiamiento

Concluye Del Águila, el 64% recibe financiamiento de terceros; siendo el 86% de entidades bancarias; en el año 2016 el 43% obtuvieron crédito financiero del Scotiabank y del Banco de la Nación; de los créditos recibidos los créditos fueron a largo plazo; y pagaron tasas de interés mensual entre el 0.25% a 8%, los créditos que obtuvieron fueron entre S/.5,000 a más de S/.50,000, el 60% y lo invirtieron en compra de mercaderías.

2.2. Bases Teóricas

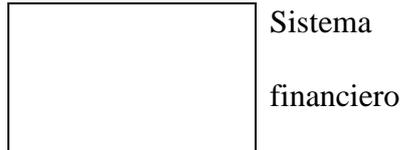
2.2.1. Teorías del financiamiento

Lira (2009), en “Finanzas y financiamiento”, sostiene la información financiera es provista por los Estados Financieros. Estos son reportes estandarizados que bajo principios generalmente aceptados son preparados por profesionales especializados, conocidos como contadores y que tienen como fin último dar a conocer en forma integral la situación económico-financiera de la empresa en un momento determinado o a lo largo de un período determinado. Dicho esto para entender cómo funcionan las Finanzas dentro de una organización, imaginemos a una empresa como dos recipientes interconectados: uno de ellos etiquetado como “Fuentes” y el otro como “Usos”. El recipiente Fuentes representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar, en tanto que el marcado como Usos determina la manera cómo esos recursos son utilizados. Detengámonos un momento en el segundo recipiente, Usos. ¿En qué puede una empresa utilizar los fondos que ha reunido? Ya adelantamos una respuesta: podrá utilizarlos en inversiones en activos

(en el caso de Antonio sería para adquirir maquinaria) o para dotar de capital de trabajo a las operaciones del negocio.

- **Necesidad de financiamiento.** Ahora que sabemos que una empresa necesita invertir en activos y capital de trabajo, es momento de regresar al primer recipiente, de los dos en que dividimos a la empresa, y al que denominamos Fuentes. Visto de otra manera, ahora revisaremos la manera en que la empresa reunirá los fondos necesarios para financiar la adquisición de activos y dotarse de capital de trabajo. La figura siguiente muestra en forma esquemática las 3 maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como las utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

Recursos generados internamente	Utilidad retenida
Aporte accionistas	Capital adicional
Deuda terceros	Proveedores Familiar Accionistas



- **Sistema financiero.** El Sistema Financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes). En otras palabras, el Sistema Financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero. El mercado financiero está conformado por:
 - Banca múltiple: Instituciones micro financieras no bancarias, empresas especializadas: Factoring, arrendamiento financieros.
 - Banca de inversión: Cias. De seguro, administración de fondos de pensiones.
- **Inversión en activos.** Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que

utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero.

- **Capital de trabajo.** Aunque es un concepto que muchos creen conocer bien, requiere una explicación. Se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. Imaginemos una empresa que vende al crédito a 90 días y todo lo que compra (materias primas, insumos) lo cancela al contado. Como podemos deducir, hay una diferencia entre el momento en el que a esta empresa le pagan (90 días) y el momento que ella paga por los insumos que compra.
- **Tipos de créditos.** El apoyo financiero directo o indirecto³⁴ que las instituciones financieras pueden entregar a las personas naturales o empresas está normado por la SBS y se clasifica de la manera siguiente:
 - **Créditos comerciales.** Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.
 - **Créditos a la micro empresa.** Bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las características siguientes: Montos en activos, sin considerar inmuebles, menores o iguales a US\$ 20,000 o su equivalente en moneda nacional. Deudas en todo el sistema financiero no mayores a US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional.

- **Crédito consumo.** Representan apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino, siendo estos “crédito de libre disponibilidad”, “crédito automotriz” y “tarjetas de crédito.
- **Créditos hipotecarios para vivienda.** Créditos destinados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias.
- **Créditos a corto plazo.** Las operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera⁶¹. El término Directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante, generalmente pagaderos en menos de un año, tales como: Sobregiros, tarjeta de crédito, descuentos de letras, pagarés, factoring, pre embarque, post embarque, carta fianza).
- **Créditos a largo plazo.** Los préstamos y otros créditos no comerciales concedidos a terceros, incluidos los formalizados mediante efectos de giro, con vencimiento superior a un año.
- **Etapas del proceso de financiamiento.** A consta de siete pasos, los cuales revisaremos detalladamente. Cabe destacar que los primeros cuatro pasos son de responsabilidad directa del deudor, el paso 5 es de responsabilidad sólo del acreedor, en tanto que el paso 6 es

compartido por ambos, por último, el paso 7 vuelve a ser responsabilidad del deudor. En lo que sigue, se asumirá que la empresa o persona que solicita el crédito está en condiciones de solicitarlo (pp, 14-20, 30-33, 40-52, 103).

Abundando en la opinión, Cobián nos dice que, el crédito es la operación financiera a través del cual se le otorga al cliente cierta suma de dinero hasta un límite determinado, durante un periodo de tiempo establecido

- **Tasa de interés.** Son negocios en los cuales se intercambian bienes o servicios, con la promesa de que en el futuro se van a entregar los mismos, tiene la naturaleza de un préstamo e involucra una recompensa que viene a ser la tasa de interés. La mayor parte de estas operaciones de préstamo se realiza en dinero, por los inconvenientes del trueque; y, por esta razón, la tasa monetaria de interés es la que más interesa a los economistas.
- **Préstamo.** Es una de las operaciones de activo más utilizadas en las entidades de crédito, se centra en la cesión de capital para la realización de una actividad concreta y previamente definida, con pacto de devolución previamente acordado.
- **Plazos.** Los plazos se definen por dos variables, importe máximo de la cuota y tipo de interés aplicado. Así tendremos: Préstamos a tipo fijo hasta 12 años, préstamo a tipo variable hasta los 30 años, aunque lo habitual, es entre 12 y 17 años, siendo muy utilizado en la compra de primera vivienda a los 15 años.

- **Importancia de los créditos.** A Los créditos son importantes porque el banco concede a las empresas una cierta cantidad de dinero, en el cual ellas se comprometen en devolverlo dentro de un periodo ya establecido. Es importante porque concede una cantidad de efectivo a las personas que necesiten de ese préstamo para llevar a cabo algún tipo de financiamiento que ellos estén solicitando, ayudando de esa manera a disminuir la pobreza en el mundo (Cobián, 2016, pp. 6-9).

2.2.2. Teorías de la capacitación

Al respecto, antes que se escojan programas específicos de capacitación y desarrollo, se deben considerar tres necesidades. Las necesidades de las organizaciones incluyen aspectos los objetivos de la empresa, disponibilidad de los administradores y tasas de rotación del colaborador. Las necesidades relacionadas con las operaciones y con el trabajo mismo se determinan a partir de las descripciones de puestos y normas de desempeño. Los datos acerca de las necesidades de capacitación de los individuos se pueden recopilar en las evaluaciones de desempeño, entrevistas con el titular del puesto, pruebas, estudios y planes de carrera.

Asimismo, el desarrollo y la capacitación del administrador se debe basar en un análisis de las necesidades, derivado de una comparación de desempeño y conductas reales con el desempeño y conducta requerida por parte de las organizaciones.

Es necesario en las organizaciones identificar, seriamente las necesidades y los métodos de capacitación para superar las deficiencias.

Por consiguiente el administrador deberá planificar los programas para los colaboradores. Además, se debe emprender esfuerzos de desarrollo organizacional para facilitar la cooperación entre las diferentes dependencias y unidades de las organizaciones empresariales (Koontz y Weihrich, 2007, pp.262-263).

Igualmente, Dessler y Valera (2006), en “Administración de personal”, en teoría, cualquier programa de capacitación consiste en cuatro: Evaluación (las necesidades de capacitación para esta persona y/o puesto), establecer los objetivos de la capacitación (deberán ser observables y medibles), capacitación (con técnicas que incluyan capacitación en el puesto, aprendizaje programado), evaluación (medir la reacción, aprendizaje, conducta o resultados).

• **Capacitación y aprendizaje.** Es en esencia un proceso de aprendizaje.

Por tanto para capacitar a los empleados es útil saber algo de como aprende la gente. Algunas sugerencias al respecto:

- *Haga el material significativo.* Es más fácil para los asistentes comprender y recordar el material que es significativo.
- *Prepare la transferencia del aprendizaje.* Asegúrese de facilitar la transferencia del aprendizaje desde el sitio de la capacitación hasta el sitio de trabajo.
- *Motive a los asistentes.* Como todos los estudiantes saben, el aprendizaje es más fácil cuando alguien está motivado a aprender.

• **Análisis del desempeño.** Es necesario realizar dentro de la organización un estudio cuidadoso del desempeño de los colaboradores

para identificar una deficiencia y posteriormente corregirla con nuevo equipo, un programa de capacitación o cualquier otro ajuste.

Asimismo, Chiavenato precisa que, existen ciertos factores que afectan la capacitación en las organizaciones: El apoyo de la alta gerencia, el compromiso de los colaboradores, los avances tecnológicos, la complejidad de las organizaciones, los principios de aprendizaje y los procesos de la administración de toda empresa.

- **Procesos de la capacitación.** Contamos con cuatro etapas en todo proceso de capacitación: El *diagnóstico*; el cual no es más que evaluar las necesidades de capacitación y que deben ser satisfechas siendo estas pasadas, presentes o futuras. El *diseño*; preparar los programas de capacitación para satisfacer las necesidades previamente diagnosticadas. La *implantación*; no es más que ejecutar y sobre todo dirigir los programas de capacitación. La *evaluación*; en este proceso se revisa los resultados obtenidos.
- **Mapas de competencias.** Cuando la capacitación se enfoca en las competencias de los colaboradores, es porque existen falencias de capacitación en las organizaciones o en la unidad organizacional o el trabajo de la persona.
- **Valores y actitudes de la capacitación.** Aumentar la satisfacción de los usuarios en las organizaciones implica explotar y tener presente los valores de las personales y estos llevados a los objetivos y metas de la empresa, tales como: Compromiso por entusiasmar a los clientes,

compromiso con la excelencia, trabajo en equipo, la confianza y respeto por las personas y la mejora continua.

- **Tipos de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar de diferentes maneras: En el puesto laboral, por teléfono, por la computadora.
- **Técnicas de capacitación.** La capacitación se puede ejecutar bajo diferentes técnicas como: La lectura, instrucciones programadas, capacitación en clase, por computadora, E-learning (se refiere al uso de la tecnología del internet para entregar una amplia variedad de soluciones que aumentan el desempeño y el conocimiento de las personas).
- **Beneficios de la capacitación.** La capacitación en las organizaciones genera un mejor capital humano, calidad en el servicio, rapidez en las atenciones al cliente, mejores resultados económicos en las organizaciones, mejora el desempeño del colaborador, u sobre todo un mejor rendimiento económico de las inversiones.

En consecuencia, capacitar el capital humano, es una fuente de aumentar la rentabilidad de las organizaciones, porque aumenta el capital, enriquece el patrimonio humano, mejora el comportamiento de las personas para que alcancen los objetivos de las organizaciones. La capacitación desarrolla las habilidades, actitudes y de conceptos (Chiavenato, pp. 373, 376, 379-384, 388, 394).

- **Importancia de la capacitación.** Las empresas han comprendido la importancia que tiene la capacitación no se trata de un gasto

innecesario, sino de una inversión mucho más productiva, teniendo resultados positivos y con mayores beneficios tanto económicos, como de calidad y productividad en la organización y en lo propio con el trabajador. Algunos beneficios de la capacitación: A Provoca un incremento de la productividad y calidad de trabajo, aumenta la rentabilidad de la organización, desarrolla una alta moral en los empleados, ayuda a solucionar problemas, reduce la necesidad de supervisión, ayuda a prevenir accidentes de trabajo, mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad y facilita que el personal se identifique con la empresa.

A Con todo lo anterior, la capacitación al personal debe ser obligatoria, ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, dando como resultado un cambio en la organización. Es indiscutible la trascendencia que tiene la capacitación laboral como inversión empresarial en una empresa para lograr crecimiento a nivel técnico, de cultura organizacional, de competencias y de imagen empresarial (Formación Ejecutiva, 2018).

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

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

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

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

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más

rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

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

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

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

Abundando en la opinión, cuando calculamos la rentabilidad en las empresas lo podemos realizarnos o estimarse bajo dos modalidades: a posteriori o a priori:

- **Rentabilidad a posteriori.** Se calcula a posteriori con base en datos históricos de la inversión inicial y de los flujos de cobros y pagos subsiguientes. Estos datos son conocidos con certeza y es una rentabilidad cierta y objetiva. Esta rentabilidad se calcula para un

determinado período (día, mes, año) y se emplea la fórmula siguiente:

$$r = \frac{(\text{precio final} - \text{precio inicial}) + \text{dividendos} + \text{otros pagos} + \text{ganancias en las ampliaciones de capital}}{\text{precio inicial}}$$

La expresión anterior simplifica la realidad ya que no considera en qué momento se cobran los dividendos o se producen las ampliaciones de capital. Supone que estos movimientos se dan al final del período es decir, en el mismo momento de la venta de la acción. En la realidad, las cantidades que forman la serie de cobros y pagos no se producen en el mismo instante temporal, no siendo por tanto comparables. Por ello, la rentabilidad se debe estimar como la tasa que iguala el importe de la inversión inicial (precio de compra del título) a la suma de los valores actualizados de los flujos posteriores.

- **Rentabilidad a priori.** Cuando la rentabilidad se calcula a priori se trata de una variable aleatoria de carácter subjetivo que no se conoce con certeza. Por ser variable aleatoria, podrá tomar distintos valores, con probabilidades determinadas. La medida de rentabilidad se obtiene con la esperanza matemática de dicha variable aleatoria. Esta rentabilidad se estima cuando es necesario decidir sobre la conveniencia o no, de hacer en el momento presente, una inversión financiera con la esperanza de obtener unos resultados en el tiempo futuro. En este caso, se debe olvidar lo cierto para entrar en el terreno de lo probable. Esta rentabilidad se basa en el hecho de que los flujos de caja A provenientes de un título, dado que son futuros, no pueden ser ciertos y por eso son una variable aleatoria.

La inversión inicial es conocida con certeza, pero los flujos

futuros son estimados en función de unas probabilidades asignadas por el inversor, quien se apoya en la experiencia propia y en la información que pueda disponer, tanto de la inversión en cuestión como la coyuntura económica en general. La rentabilidad esperada se puede calcular aplicando una probabilidad empírica o una subjetiva. Se emplea la probabilidad empírica cuando se piensa que la variable objeto de análisis se comportará en el futuro como lo ha hecho en el pasado y se ha observado y cuantificado este comportamiento pasado. Se utiliza la probabilidad subjetiva cuando la probabilidad se asigna a partir del grado de creencia que una persona pueda tener sobre el comportamiento futuro de una variable.

Cuando un cambio de coyuntura económica hace imposible suponer que el título valor se comportará en el futuro próximo de forma equivalente a cómo se comportó en el pasado próximo, es recomendable emplear el método de la probabilidad subjetiva. Y en caso de estar en una situación de total incertidumbre, también se debe estimar la rentabilidad utilizando la probabilidad subjetiva (tal cual juego de azar). La fórmula que se utiliza para calcular la rentabilidad a priori es:

$$E(R_i) = \sum_{i=1}^n R_i \cdot Pr_i$$

(Coromoto, 2014, pp. 24-29).

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

El financiamiento es el proceso de obtener recursos financieros tanto internos como externos, (capitales, préstamos, etc.) y su correspondiente aplicación y/o uso eficiente de los mismos, con la finalidad de lograr los objetivos trazados por las organizaciones.

Generalmente, los objetivos trazados de una organización, es incrementar al máximo el valor de sus acciones, el valor de la empresa y obtener un rendimiento razonable sobre el capital de los inversionistas; es decir implica el manejo eficiente de los recursos financieros de una empresa, y el conocimiento y administración de las relaciones entre el mercado de capitales y la empresa (Flores, 2017, p. 11).

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Un empleado que conoce cómo realizar su labor y que cuente con las herramientas para aprender y aportar y alcanzar su máximo potencial está satisfecho con lo que hace y dispuesto a mejorar continuamente. Para que esto se haga realizar y mejore su ánimo debe pasar por un proceso de capacitación y adiestramiento. La capacitación en las organizaciones, es un plan de acción productiva en aras de mantener al colaborador en condiciones de desarrollar su trabajo con eficiencia y eficacia.

Asimismo, los objetivos en las organizaciones generalmente se alcanzan con el trabajo en conjunto y para lograr trabajo en conjunto se necesita de habilidades y destrezas, con programas de capacitación, el

aprendizaje del trabajador se verá favorecido siendo este el principal capital dentro de las organizaciones empresariales (Boza, 2011, pp. 71-72).

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad en las empresas, se refiere a la capacidad que tiene un activo financiero para producir ingresos u otro tipo de beneficios. Cuando se habla de rentabilidad se puede referir a una inversión ya expirada es decir, a la rentabilidad obtenida. También se puede estimar la rentabilidad futura es decir, la rentabilidad esperada.

Asimismo la rentabilidad también se refiere a la obtenida por un accionista, la cual consiste en la relación que se establece entre lo que este ha invertido en una determinada acción y el rendimiento económico obtenido.

Además, la rentabilidad es el motivo principal para realizar una inversión y para tomar esa decisión, no es necesario atender la rentabilidad que un título haya obtenido en el pasado, muchos opinan que deben pensarse en la rentabilidad que se aspire obtener para el futuro. Sin embargo, tal decisión está en función de las perspectivas de futuro, de la rentabilidad esperada y para estimar la rentabilidad que un título obtendrá en el futuro, es importante analizar el comportamiento que haya tenido en el pasado (Coromoto, 2014, pp. 24-25).

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Junto a esto, 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.

Continua Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

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

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos

ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

En esta investigación se ha utilizado, el diseño cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

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

3.1.2 No experimental

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

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único 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 ya ocurridos.

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 financiamiento, capacitación y rentabilidad tal como se observaron en la realidad.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo

conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 30 micro y pequeñas empresas del rubro zapatería del distrito de Yarinacocha, 2018. Cuya representatividad es del 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable complementaria)	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018, de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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: Inga (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 la información, 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

En la investigación se aplicó un cuestionario siguiendo los siguientes pasos: Se coordinó con los micro empresarios, se les ubicó en sus domicilio fiscal para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, luego se codificó las encuestas, y por último se tabuló la información obtenida con los programas pertinentes.

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 Científico y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico versión 24 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Tipo de Crédito. - Tipos de financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Número de créditos.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal 2. Cursos de capacitación	- Trabajadores permanentes - Tipos de trabajadores - Recibe capacitación. - Cantidad de capacitaciones. - Temas de capacitación.		MUESTRA	
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.		3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados		Estará conformado por 30 micro empresarios del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.		Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Tipo de personal - Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	No experimental - transversal – retrospectivo – descriptivo.	Se aplicó la técnica de la encuesta

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).

4. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 1

Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapatería del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	18 a 30 años	4	13,33
	31 a 45 años	17	56,67
	46 a 60 años	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

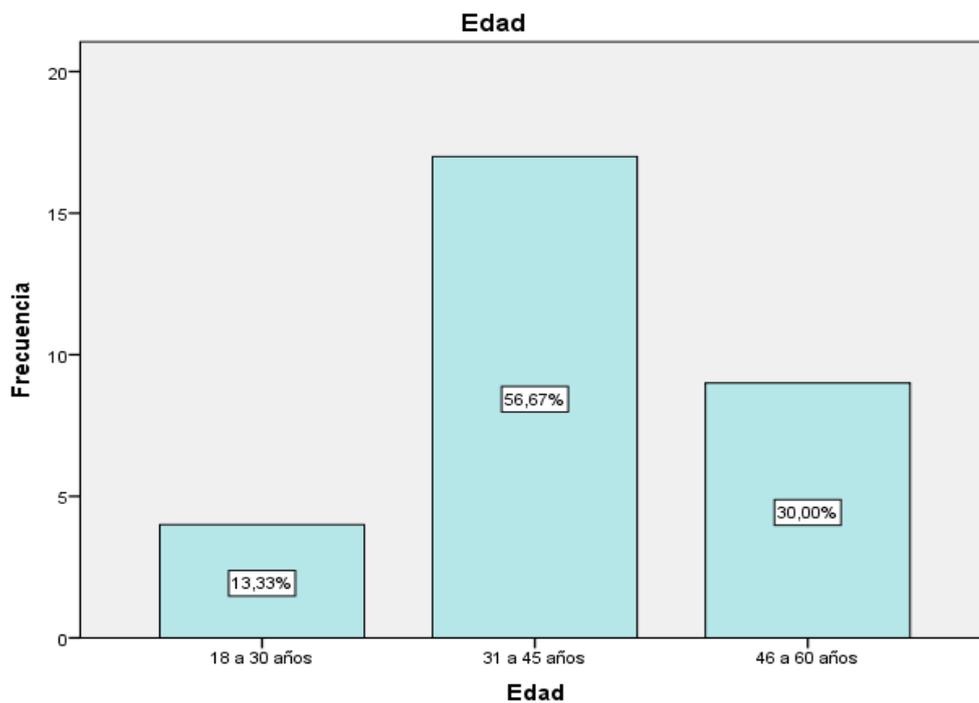


Figura 1. Edad de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 1.

Tabla 2
Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Masculino	20	66,67
	Femenino	10	33,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

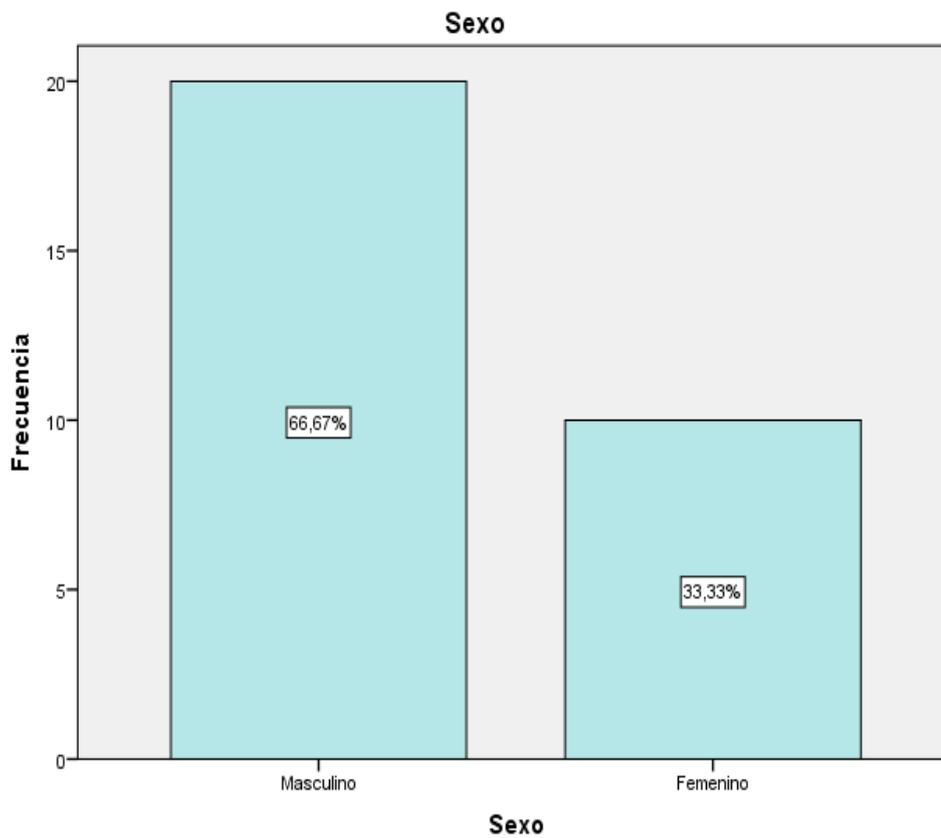


Figura 2. El sexo de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 2

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Primaria incompleta	1	3,33
	Secundaria completa	25	83,33
	Secundaria incompleta	2	6,67
	Superior universitaria incompleta	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

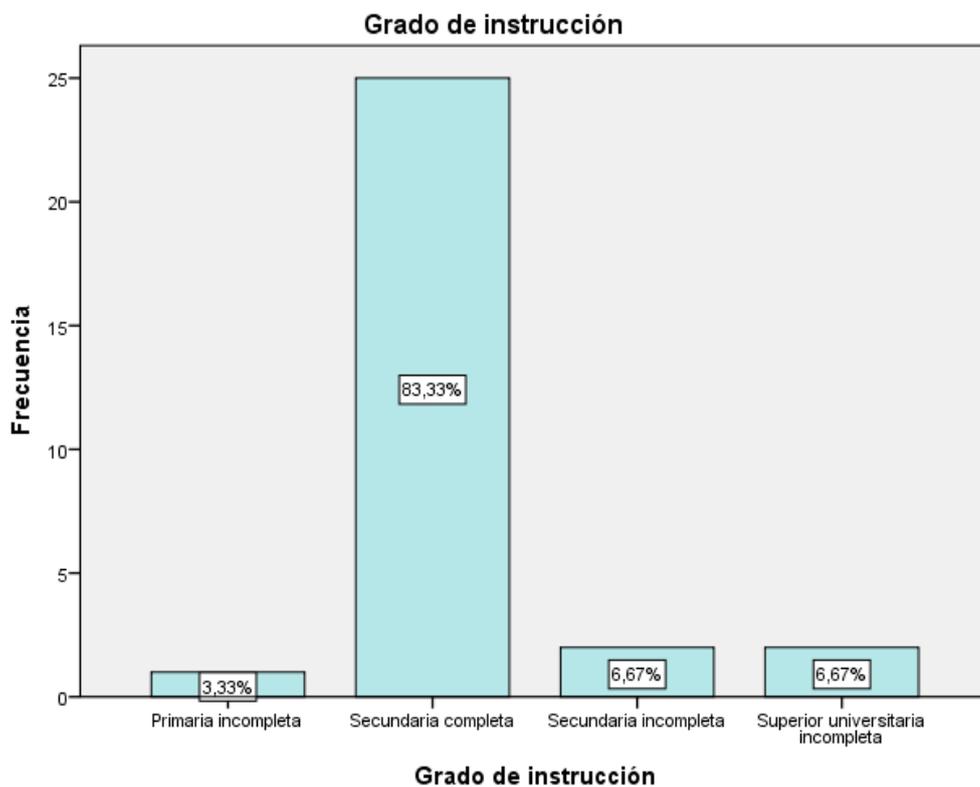


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 3

Tabla 4

Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Soltero	7	23,33
	Casado	19	63,33
	Conviviente	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

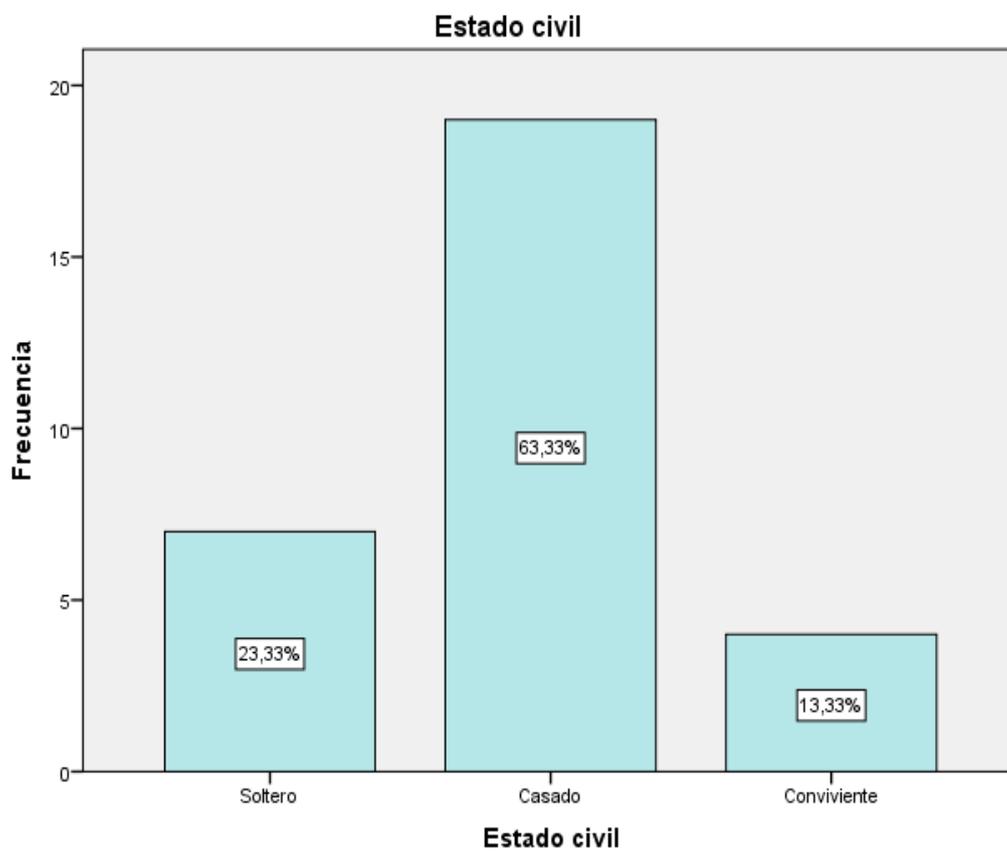


Figura 4. El estado civil de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 4

Tabla 5

Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	28	93,33
	Contador	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

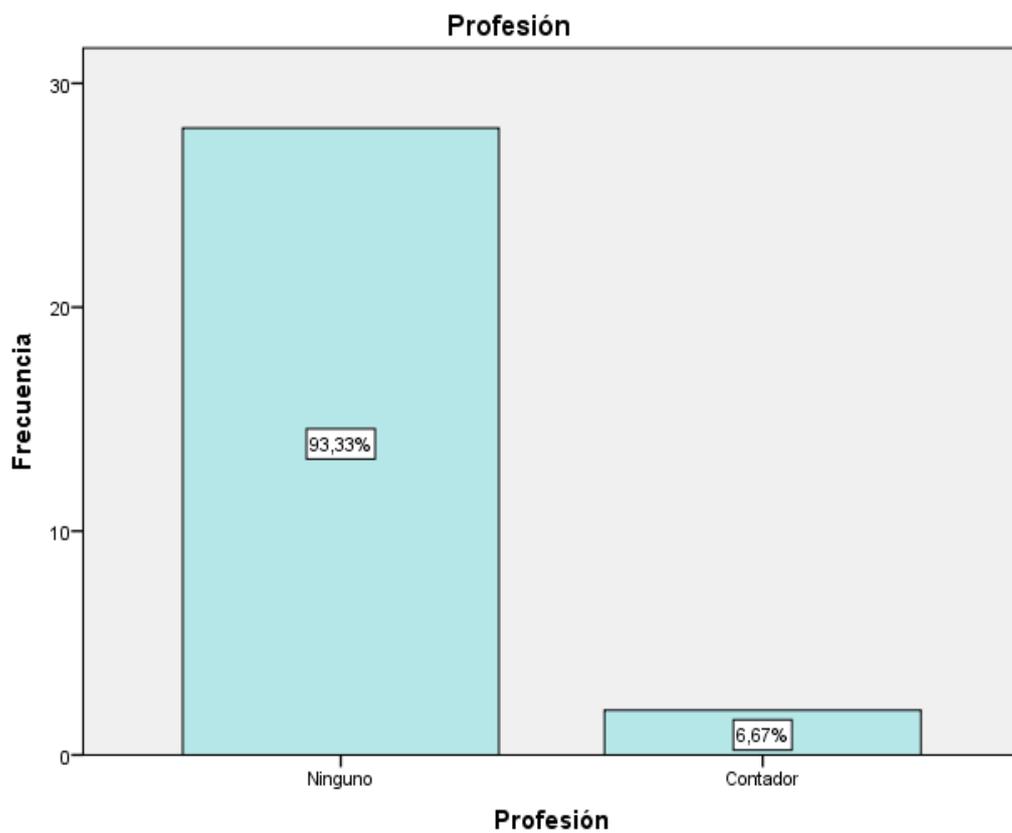


Figura 5. La profesión de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías

Fuente: Tabla 5

Tabla 6

Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Comercio	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

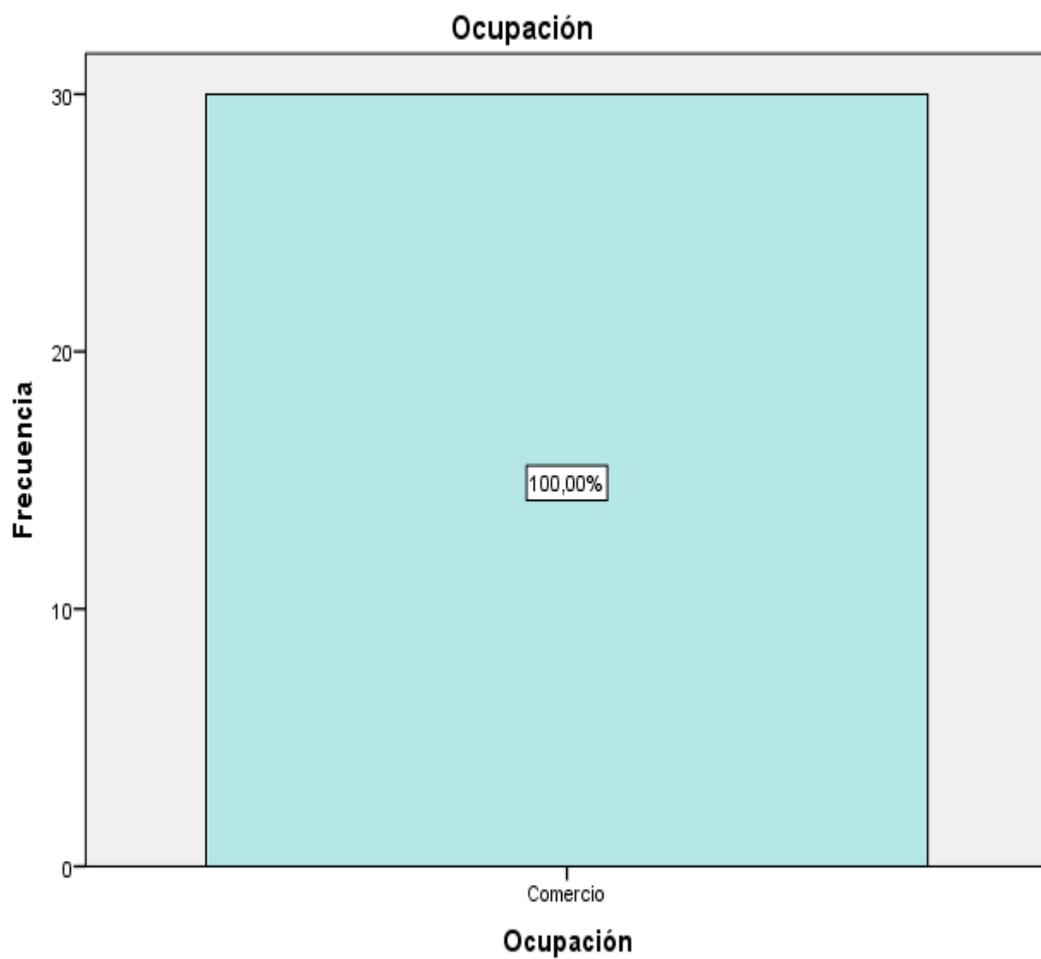


Figura 6. La ocupación de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 6

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 7

Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1 a 15 años	4	13,33
	16 a 30 años	3	10,0
	1 a 5 años	13	43,33
	6 a 10 años	10	33,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

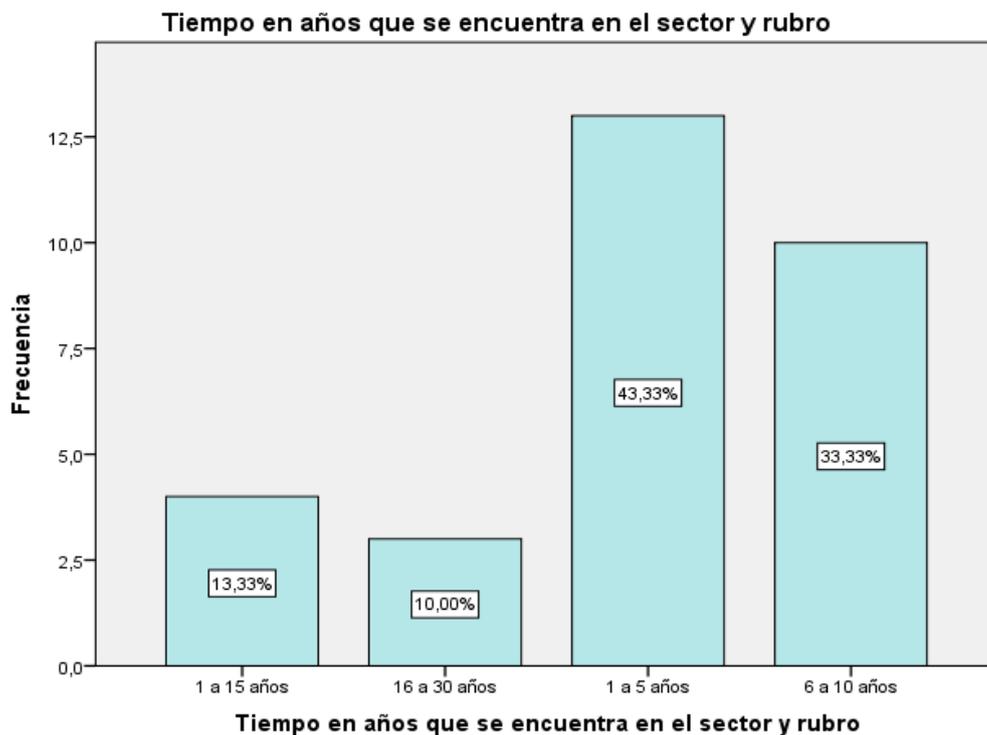


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 7

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Formal	26	86,67
	Informal	4	13,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

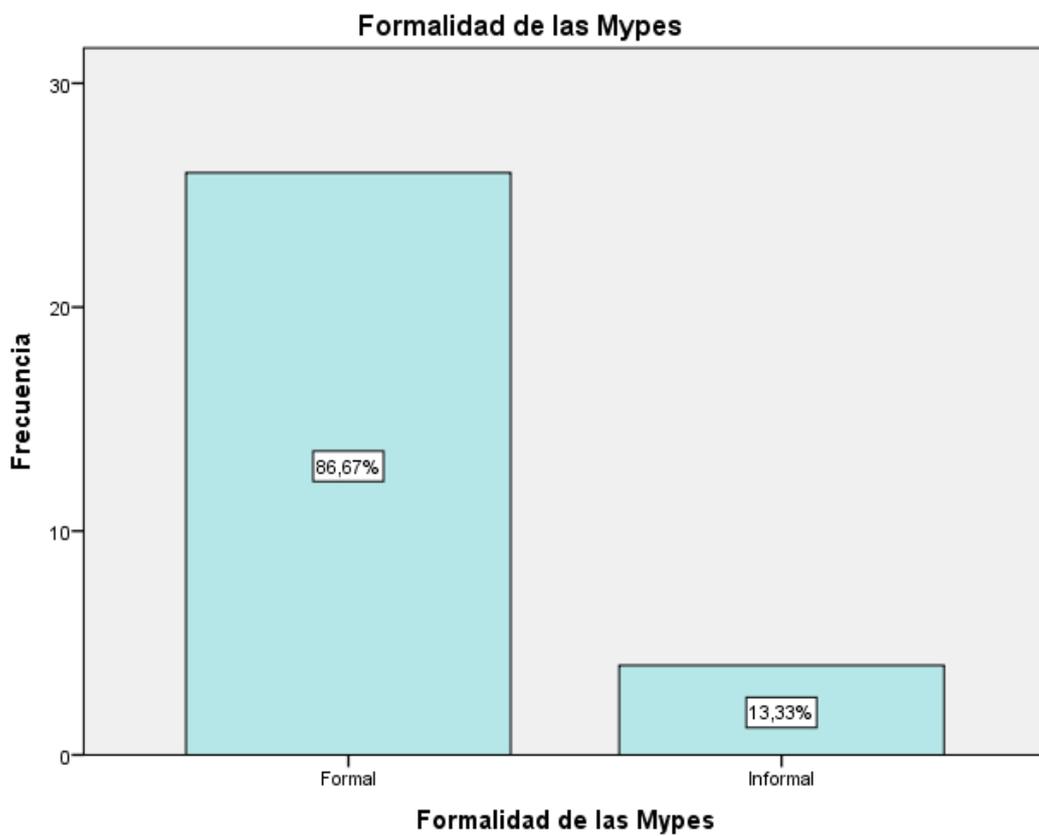


Figura 8. Formalidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías

Fuente: Tabla 8.

Tabla 9

Número de colaboradores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	2	6,67
	1 a 2	28	93,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

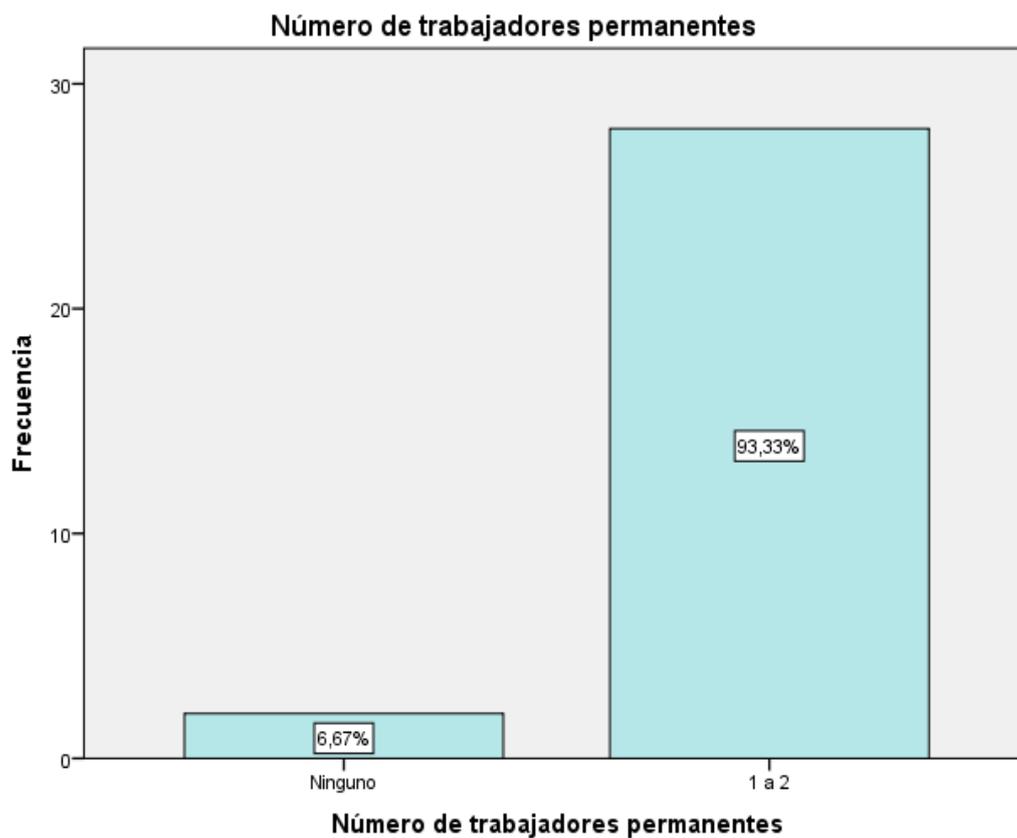


Figura 9. El número de los colaboradores permanentes de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 9

Tabla 10

Número de colaboradores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguno	9	30,0
	1 a 2	18	60,0
	3 a 4	2	6,67
	5 a 6	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

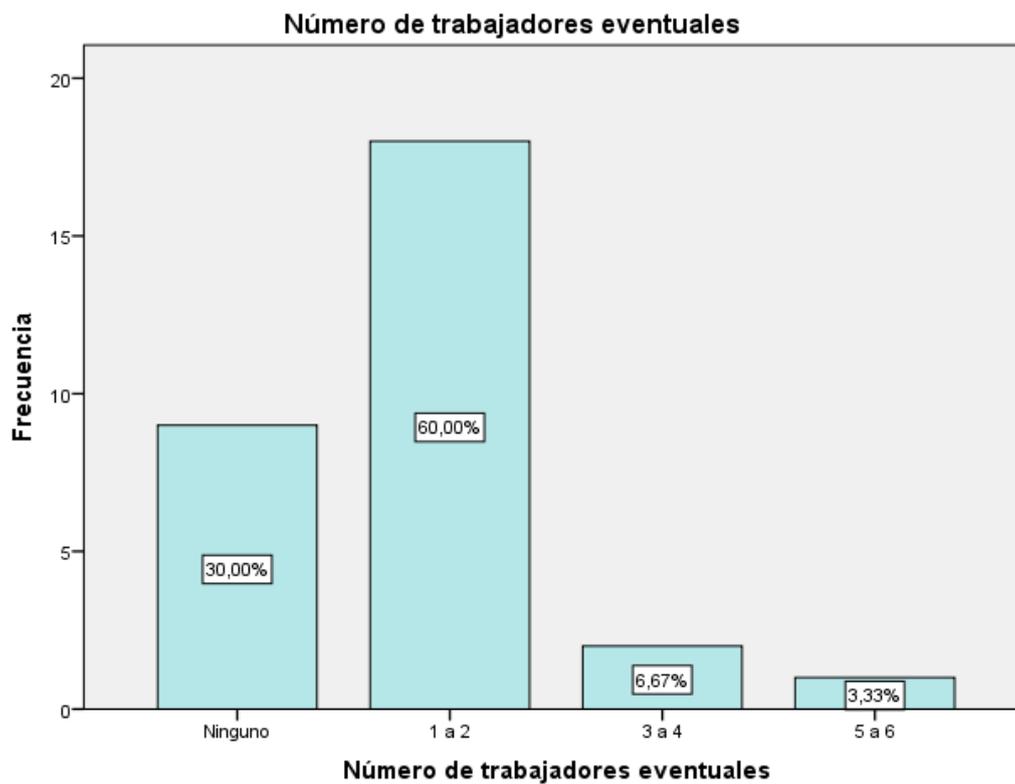


Figura 10. El número de los colaboradores eventuales de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 10

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Obtener ganancia	9	30,0
	Subsistencia	21	70,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

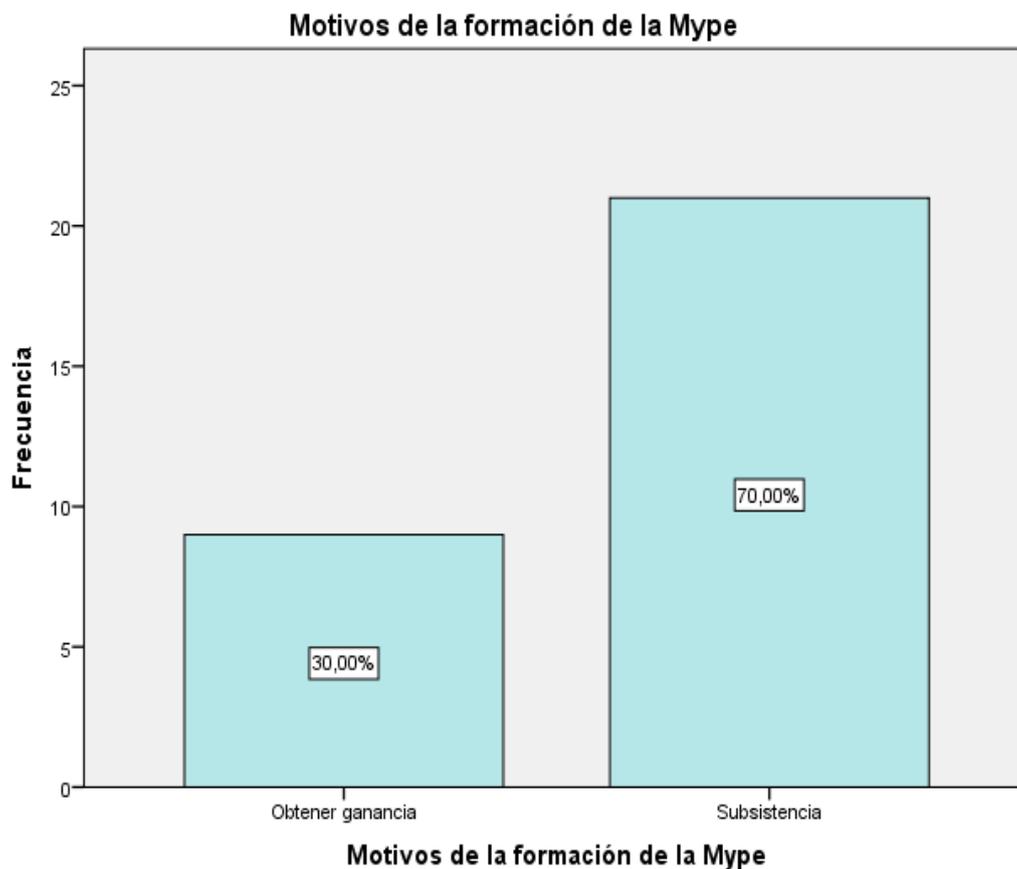


Figura 11. Motivos de la formación de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 11

3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 12

Como financia su actividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	14	46,67
	Financiamiento de terceros	16	53,33
	Total	30	100,0

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

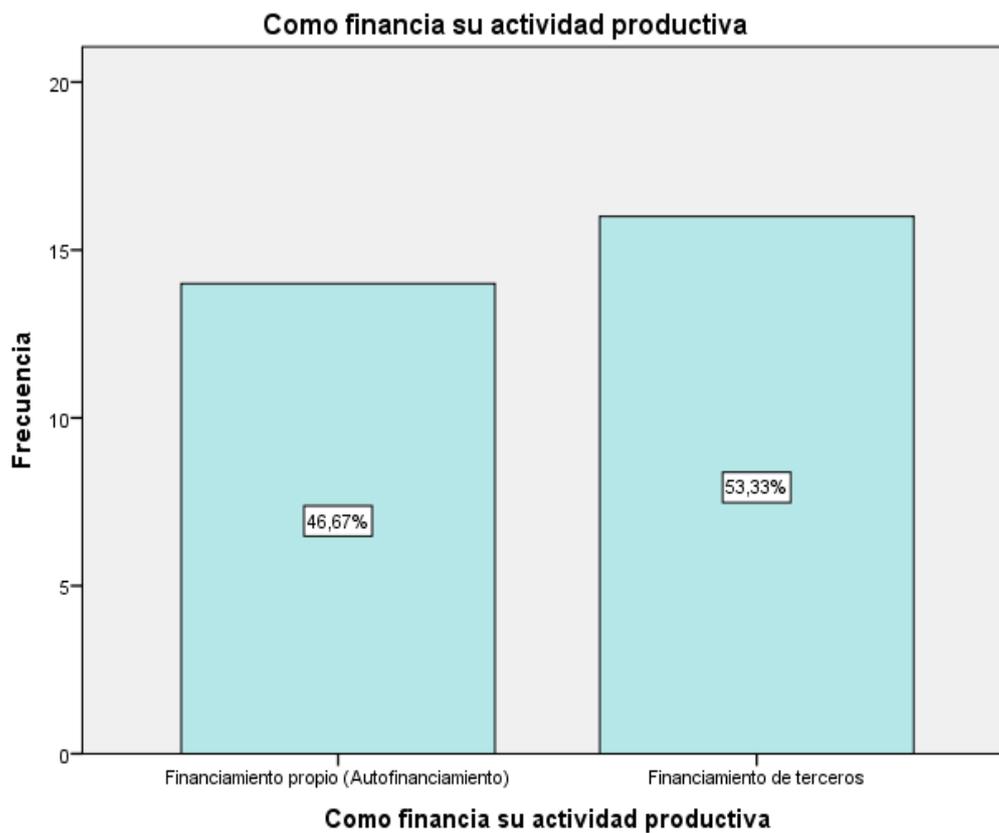


Figura 12. Como financian sus actividades las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 12

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Confianza	1	3,33
	Banco de credito (BCP)	2	6,67
	Banco Interbank	4	13,33
	Banco Continental	4	13,33
	Mi Banco	2	6,67
	No realiza financiamiento	14	46,67
	Scotiabank	2	6,67
	Banco Financiero	1	3,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

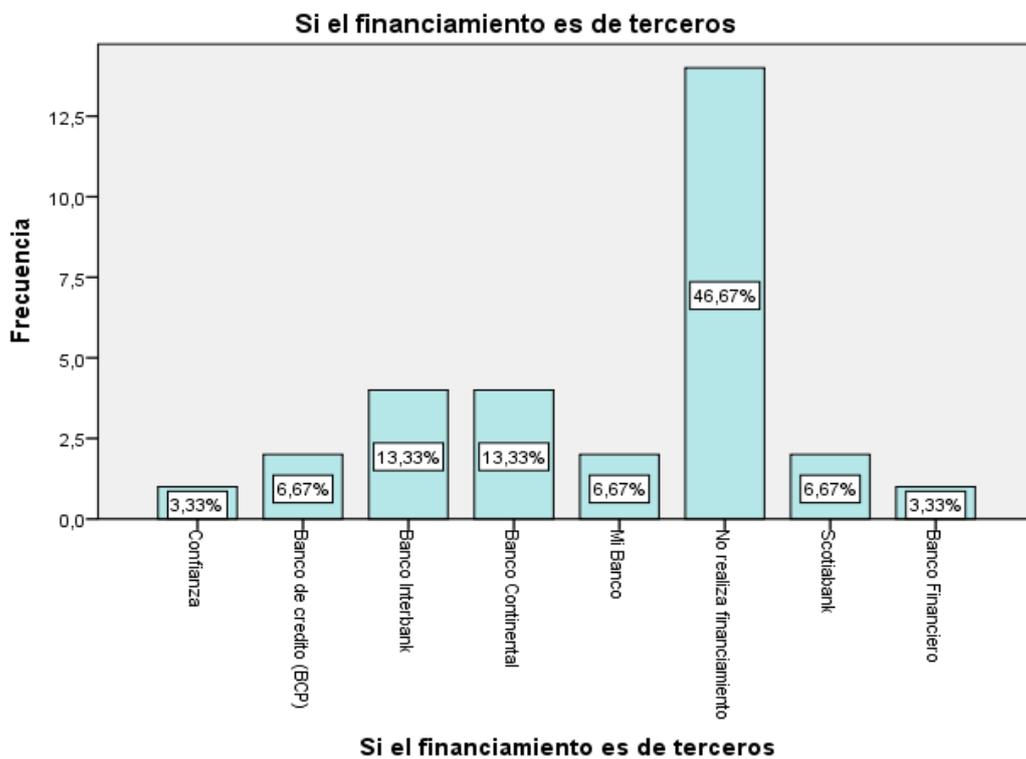


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 13

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	0.1 a 2%	1	3,33
	2,1 a 4%	8	26,67
	4,1% a más	7	23,33
	No realiza financiamiento	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

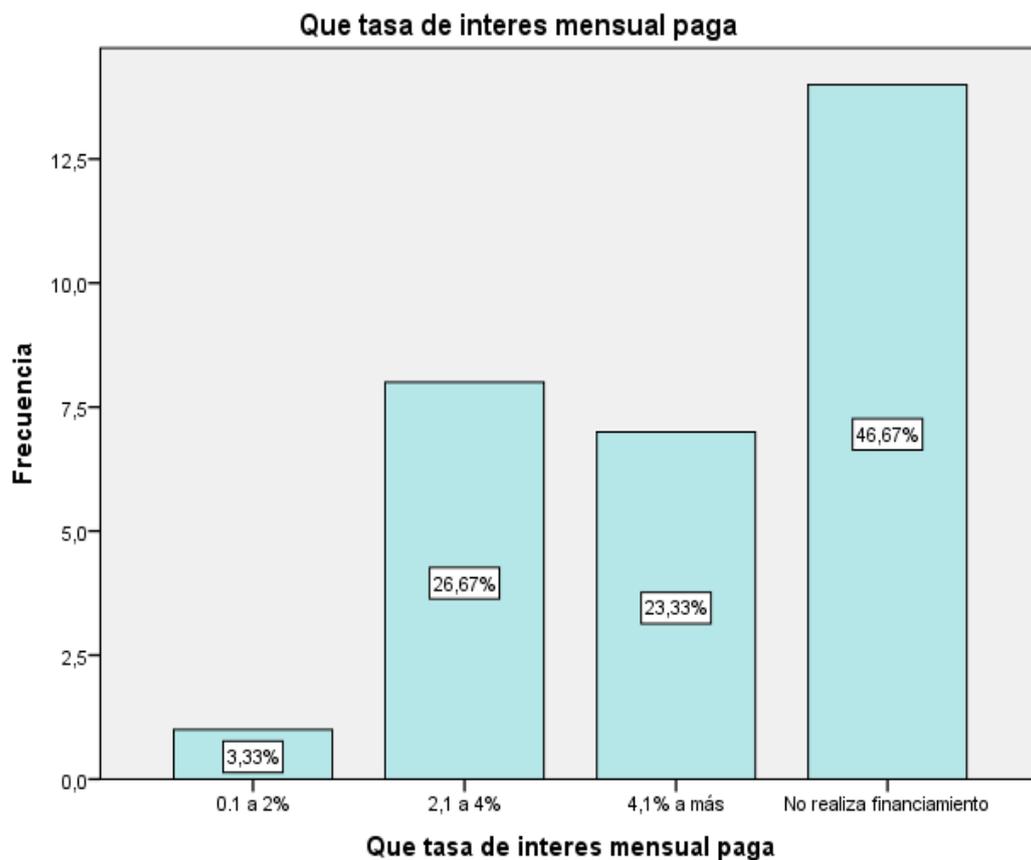


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 14

Tabla 15

Entidades no financieras que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Caja Maynas	1	3,33
	Caja Piura	4	13,33
	No realiza financiamiento	17	56,67
	Ninguna	8	26,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

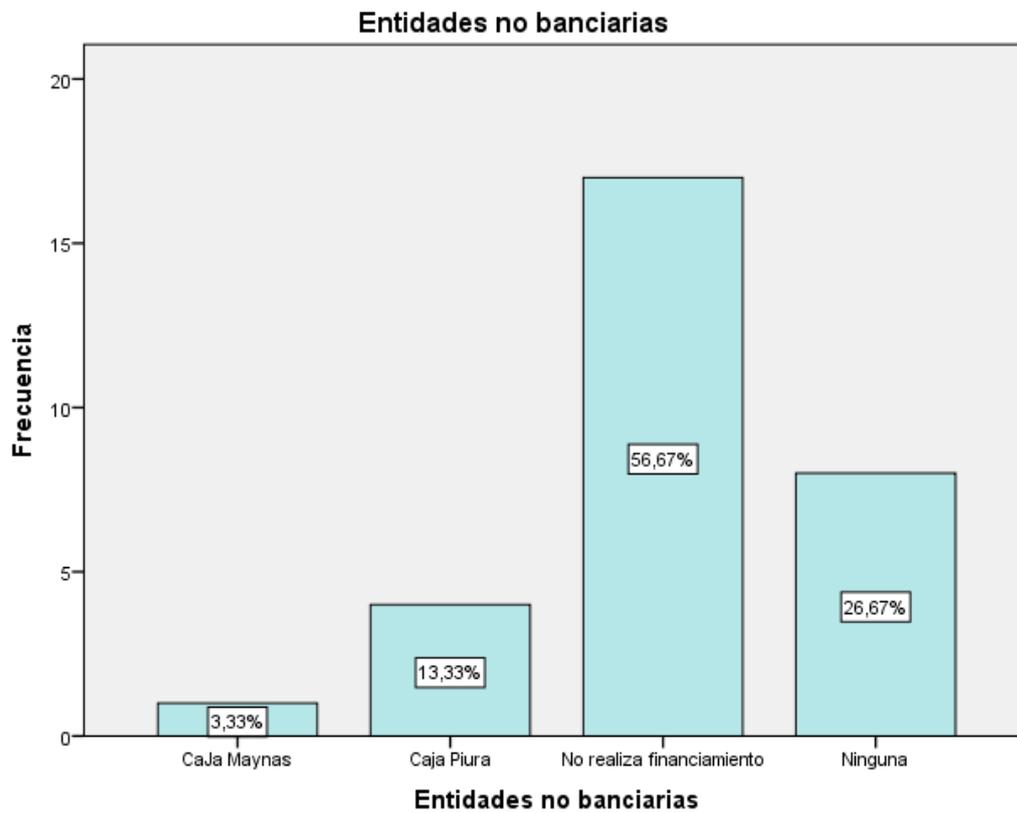


Figura 15. Entidades no financieras que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 15

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no financieras que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	25	83,33
	De 2.5% a más	5	16,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

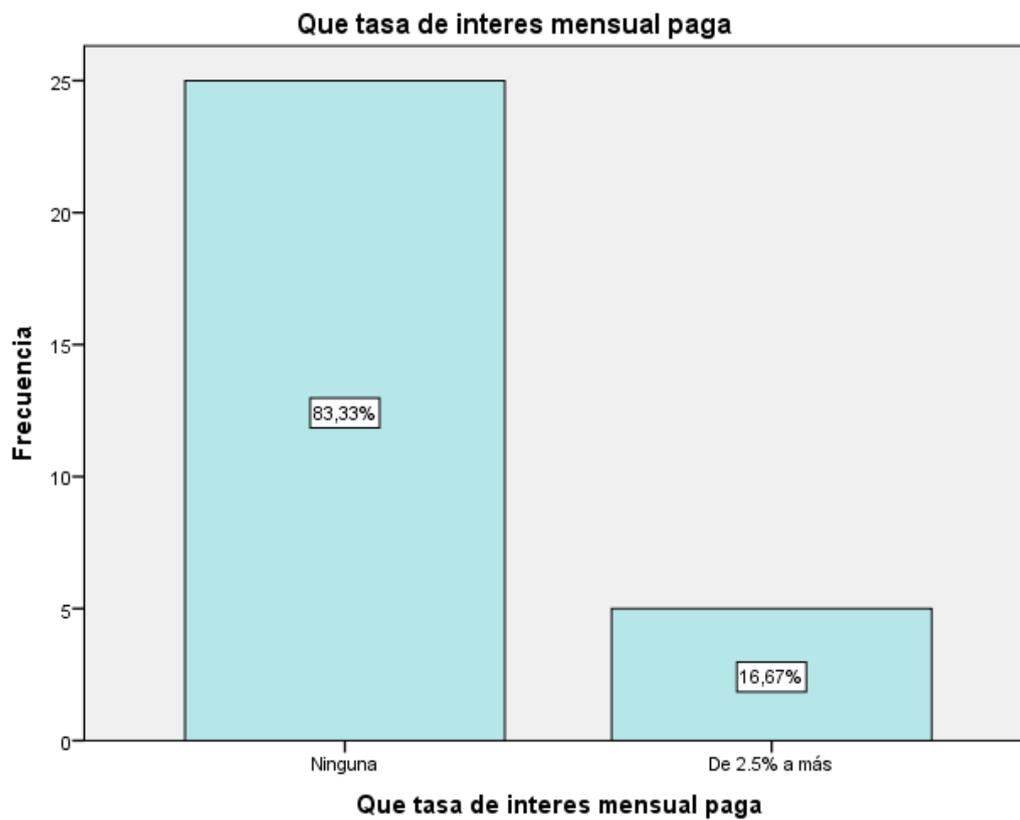


Figura 16. Tasa de interés de las entidades no financieras que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 16

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	No realiza financiamiento	28	93,33
	Prestamista	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

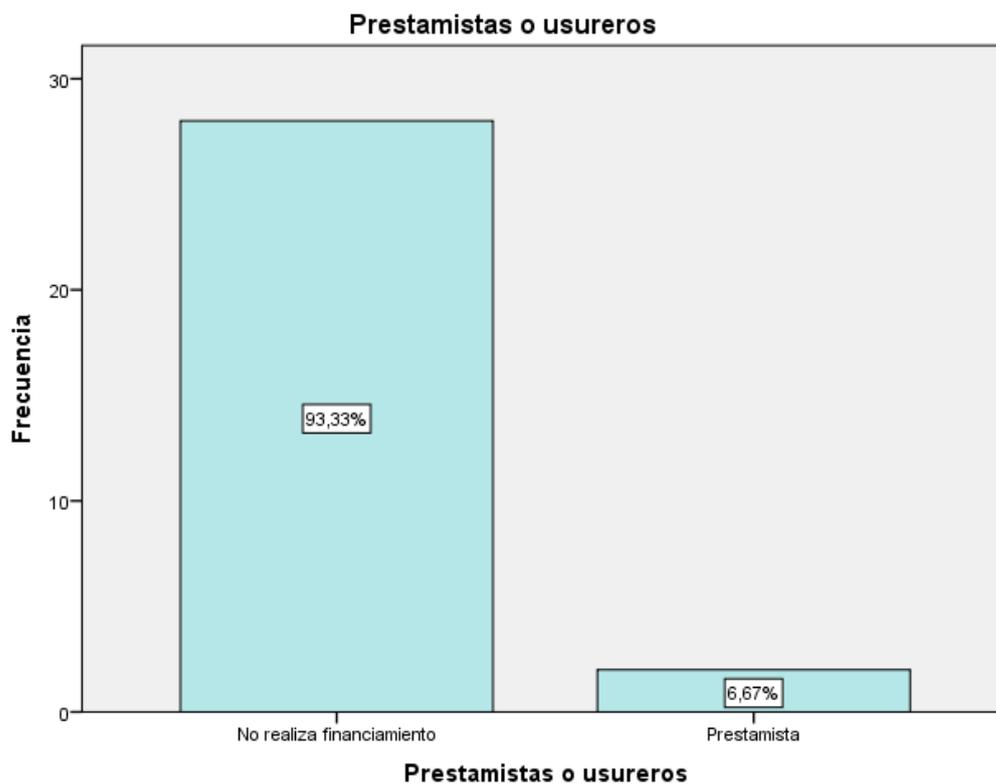


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 17

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	28	93,33
	3% a 5%	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

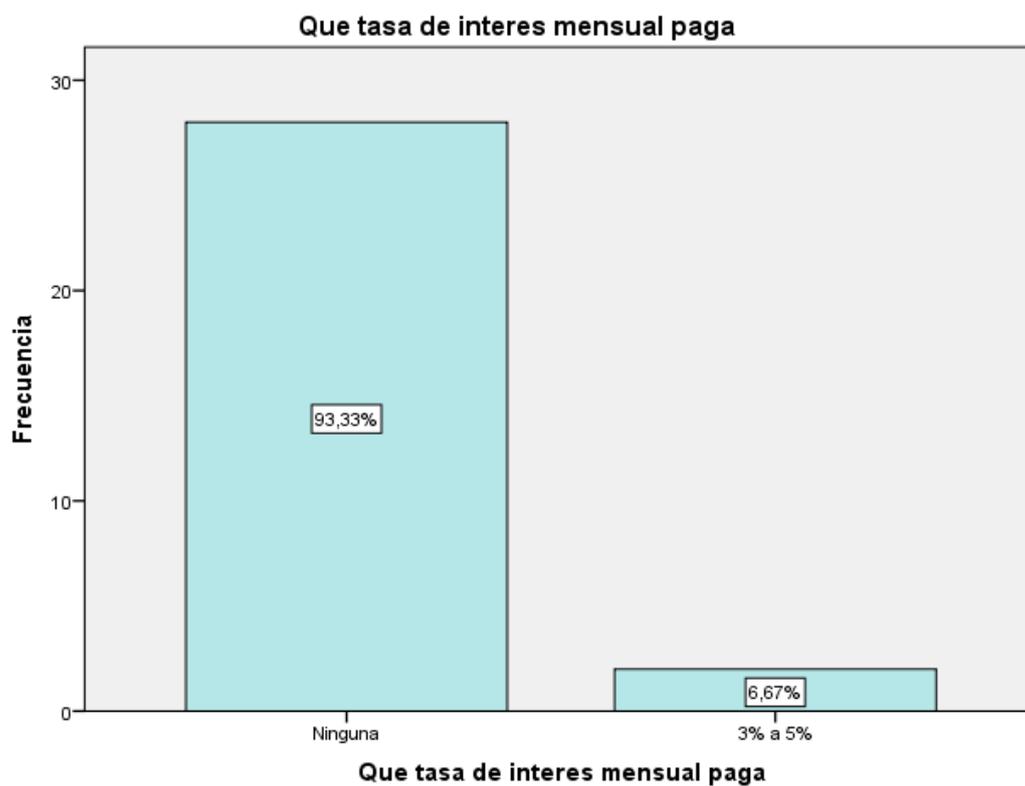


Figura 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 18

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Ninguna	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

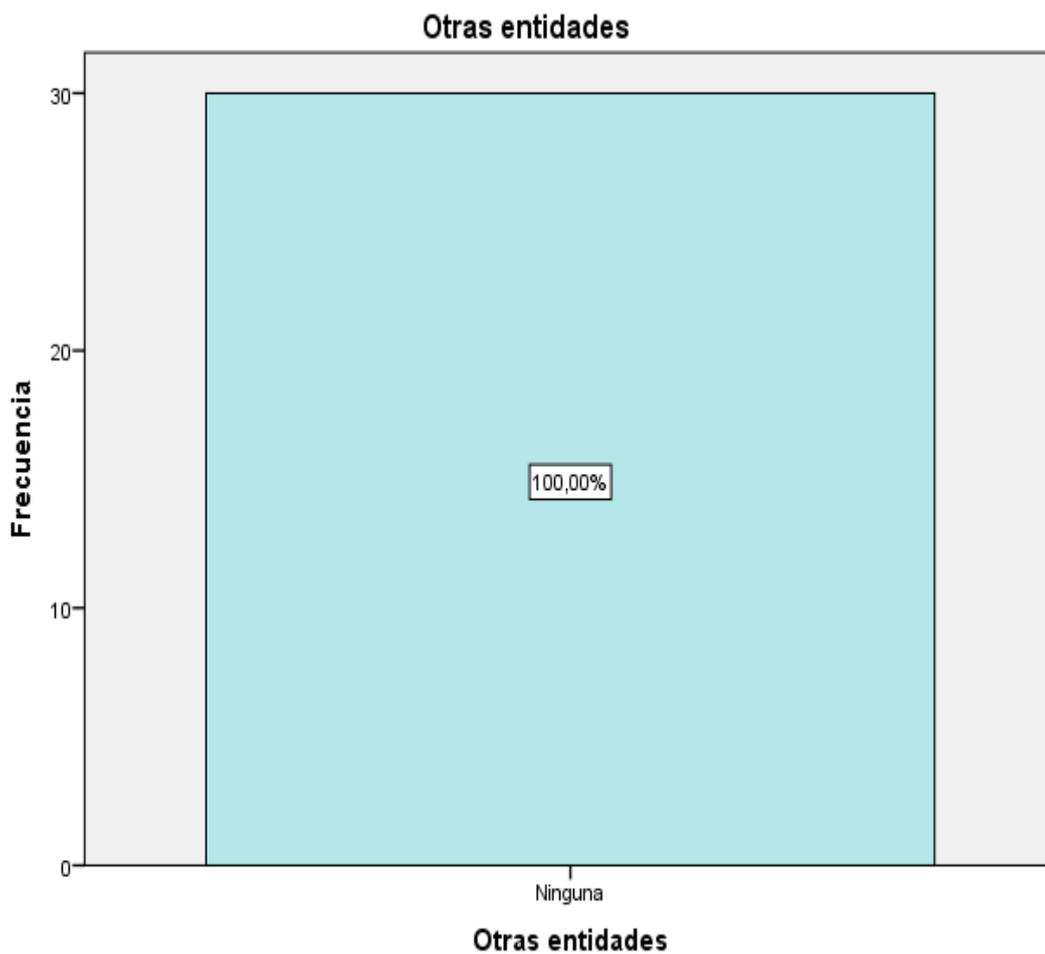


Figura 19. Otras entidades que reciben financiamiento las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 19

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Entidades Bancarias	20	66,67
	Entidades no bancarias	7	23,33
	No realizan financiamiento	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

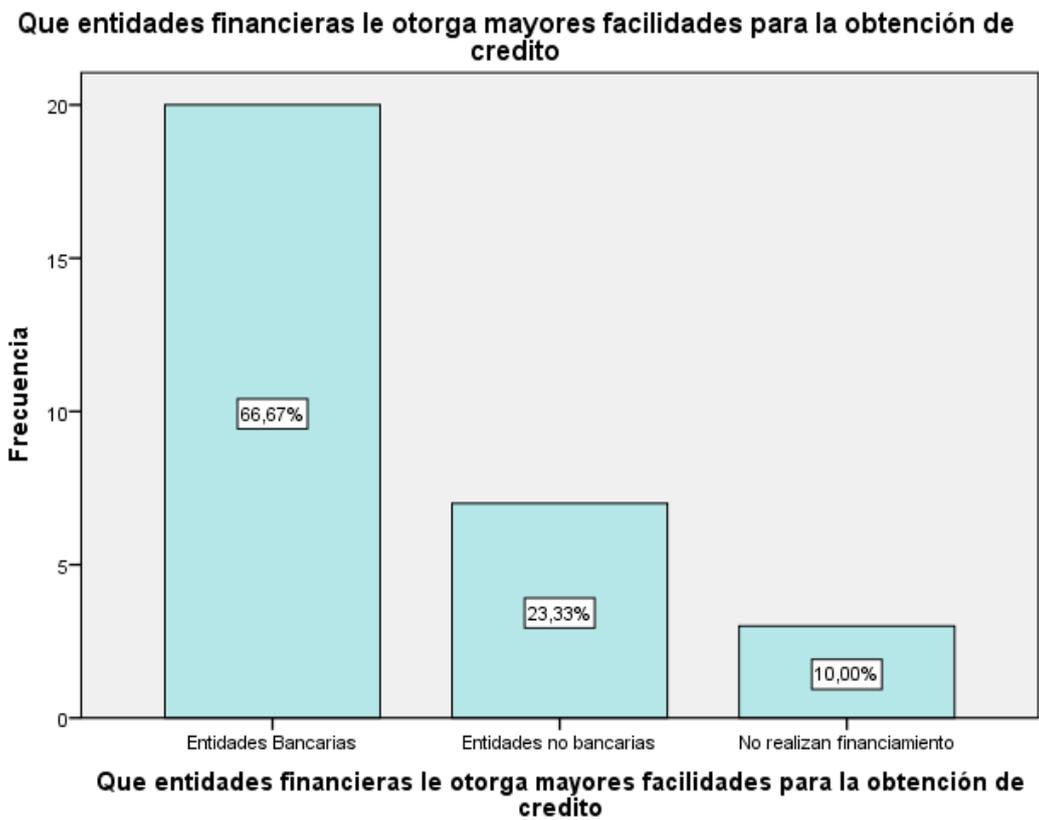


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 20

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	14	46,67
	No	2	6,67
	No realizaron financiamiento	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

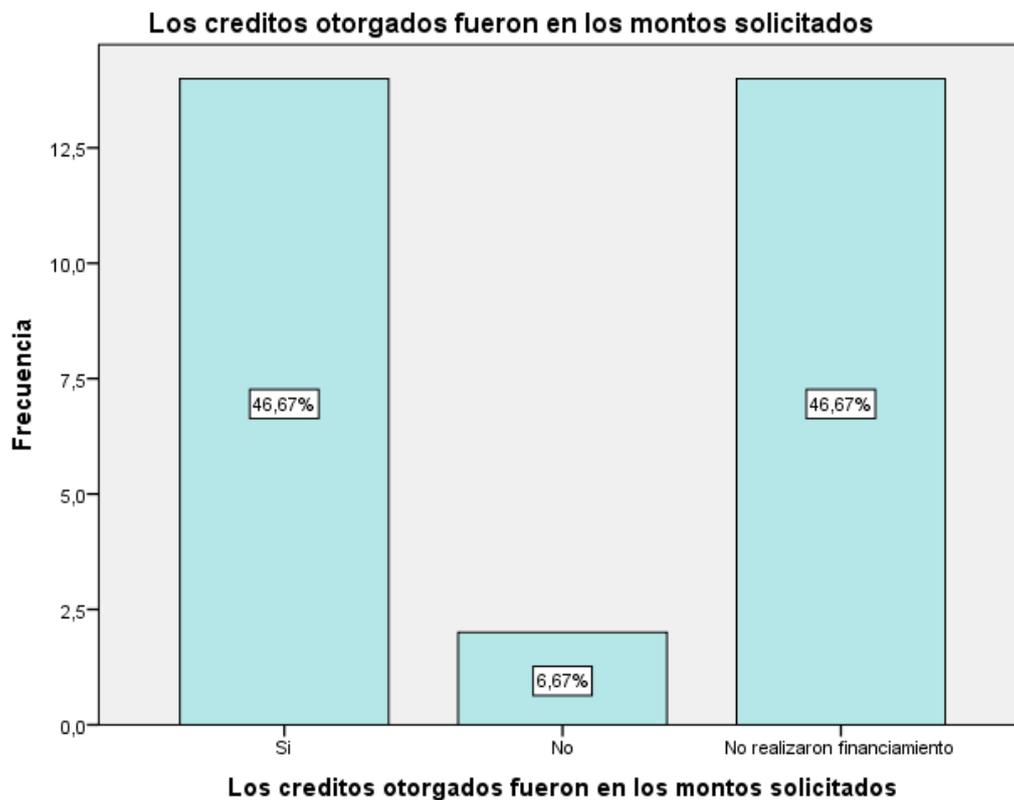


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 21

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1000 a 20 000 nuevos soles	16	53,33
	No realizaron financiamiento	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

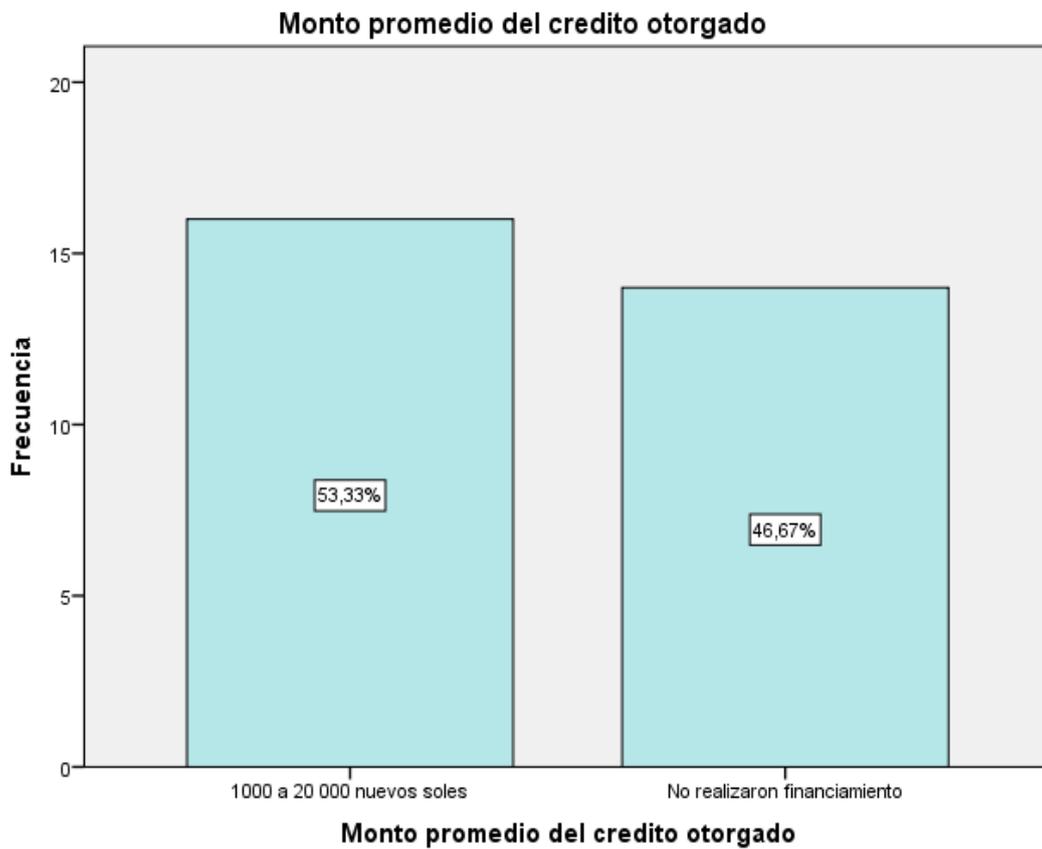


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 22

Tabla 23

Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Corto Plazo	2	6,67
	Largo Pazo	13	43,33
	Desconoce	1	3,33
	No realizaron financiamiento	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

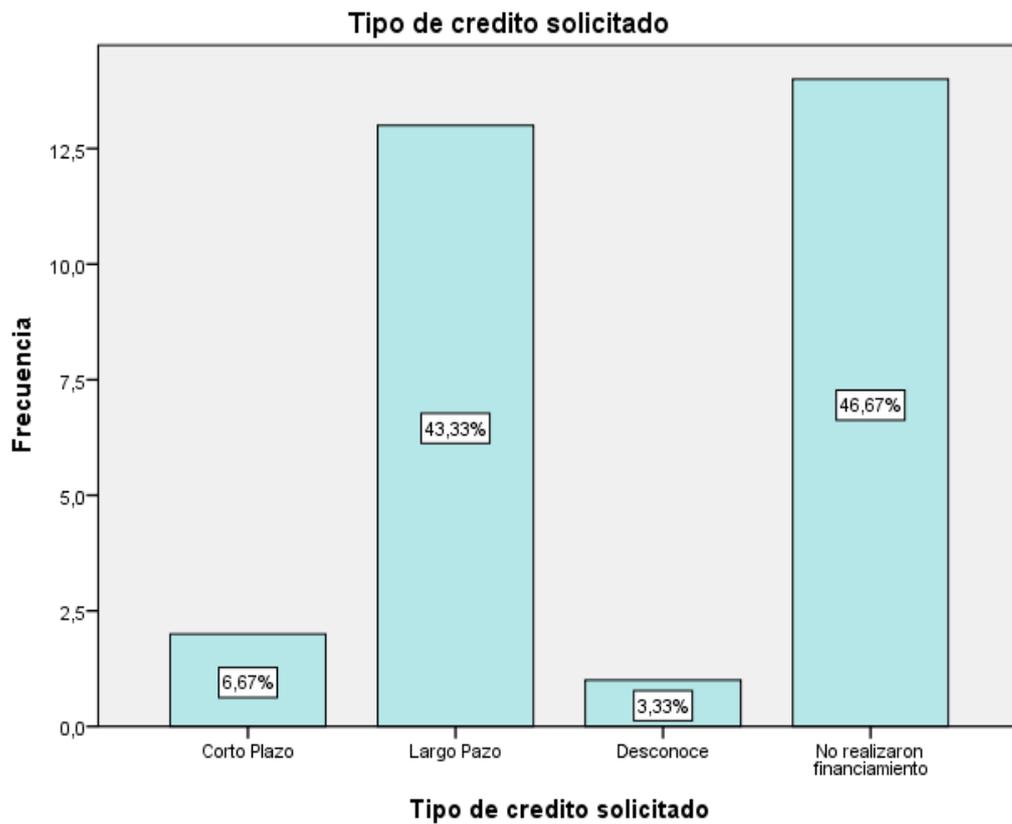


Figura 23. Tipo de crédito solicitados por las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 23

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Mejoramiento y/o ampliación del local	1	3,33
	Capital de trabajo	4	13,33
	No realizaron financiamiento	14	46,67
	Mercadería	11	36,67
	Total	30	100,0

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

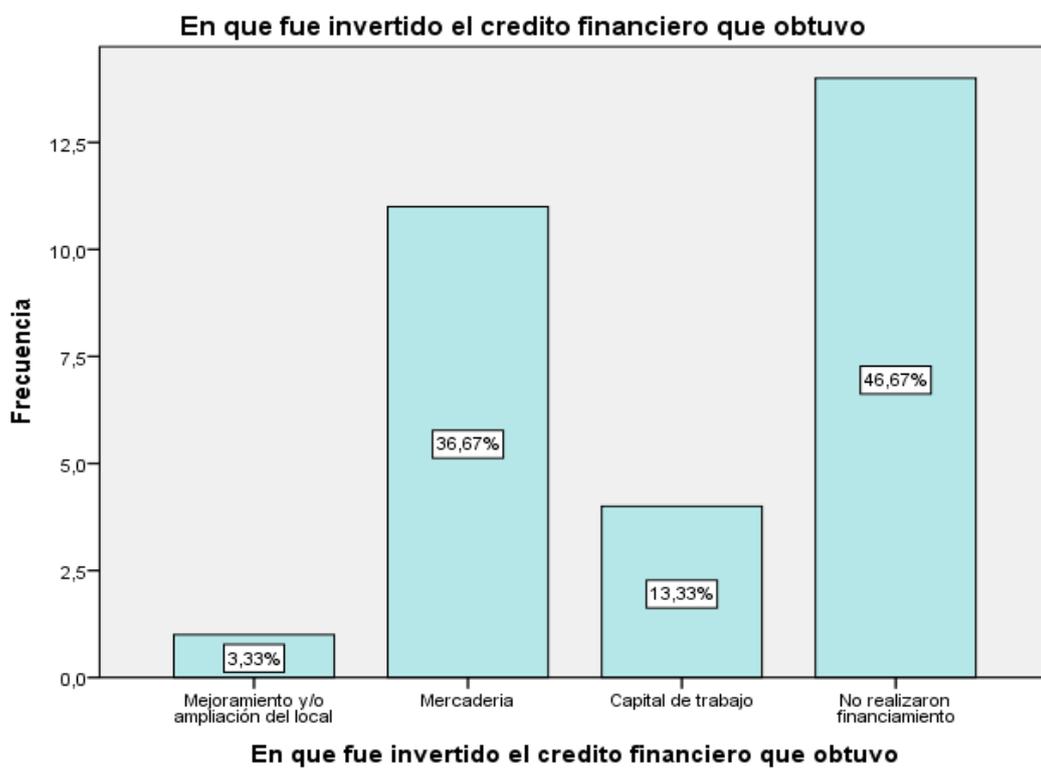


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 24

4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	7	23,33
	No	9	30,0
	No realizaron financiamiento	14	46,67
	Total	30	100,0

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

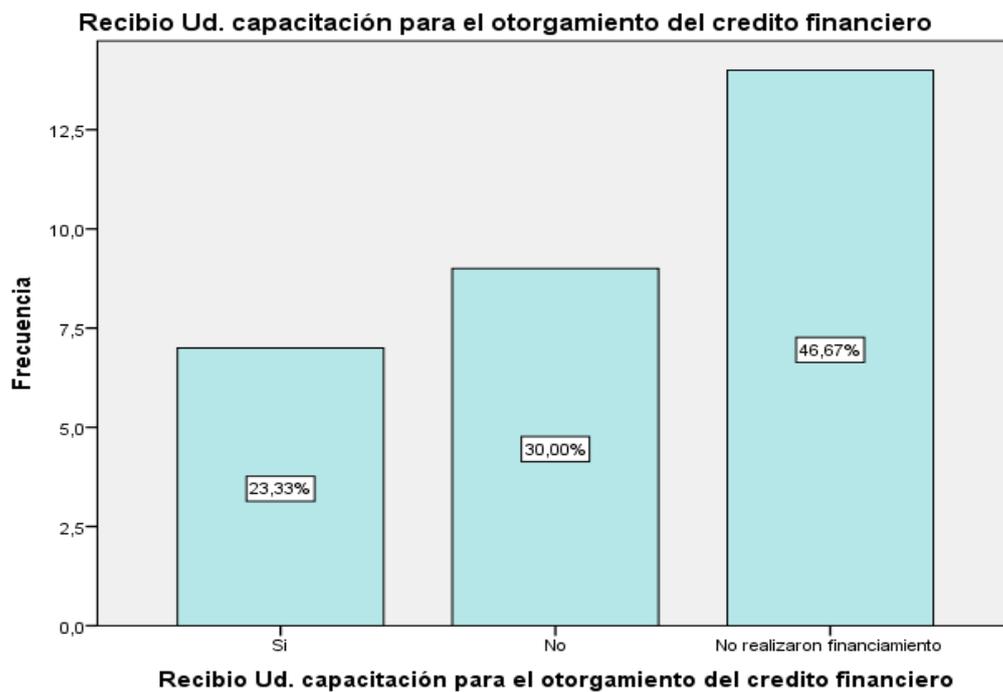


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 25

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	0	24	80,0
	1	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

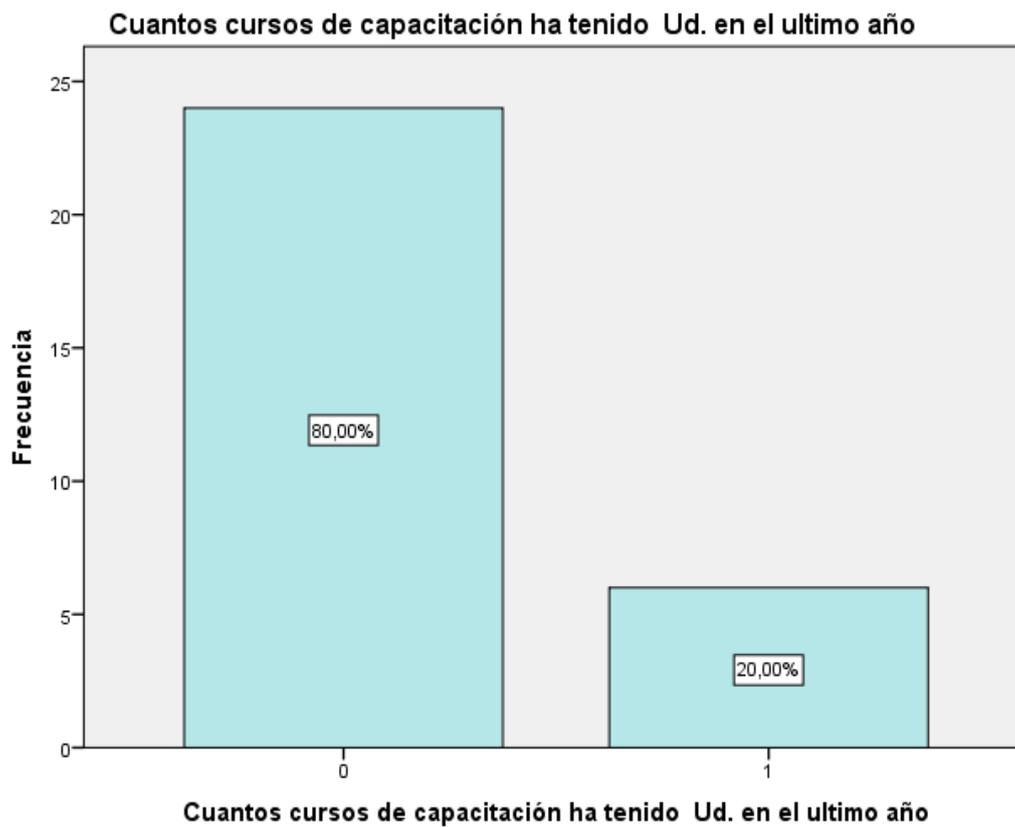


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 26

Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Inversión de credito financiero	7	23,33
	No tuvo capacitación	23	76,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

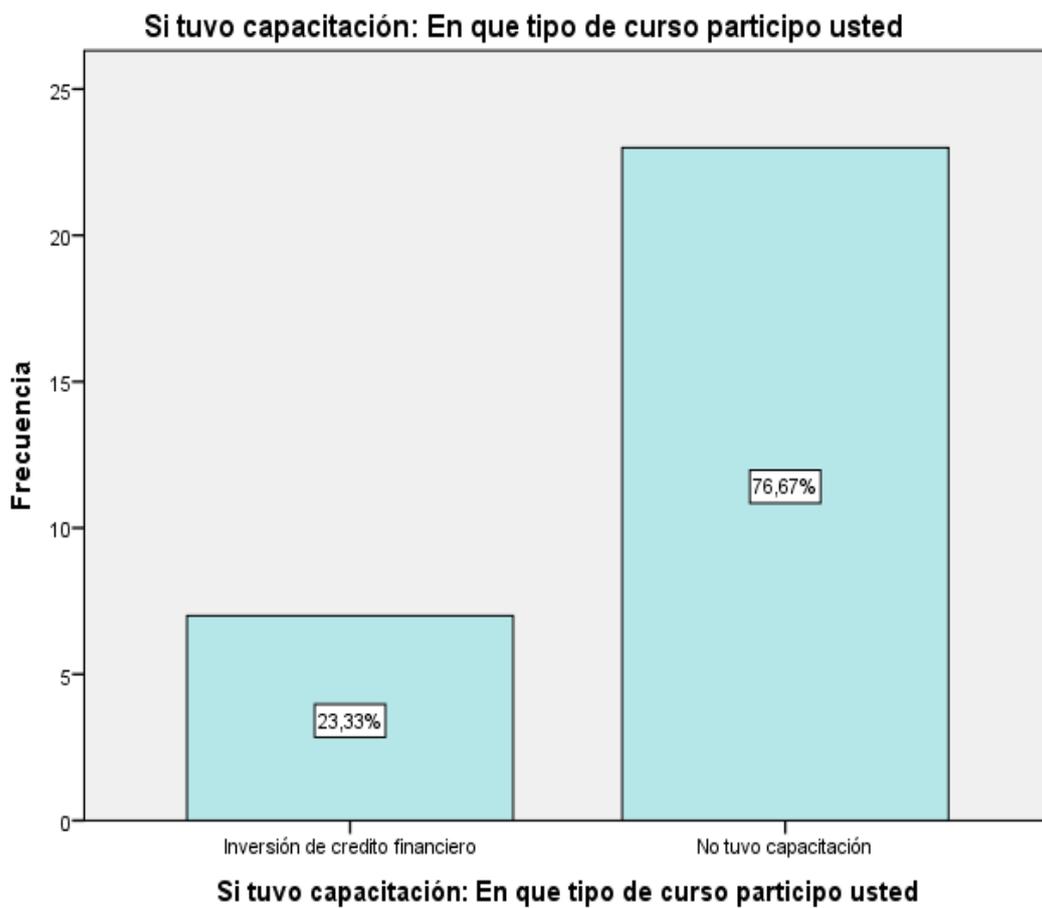


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representantes las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 27

Tabla 28

Recibieron capacitación el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	23	76,67
	No	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

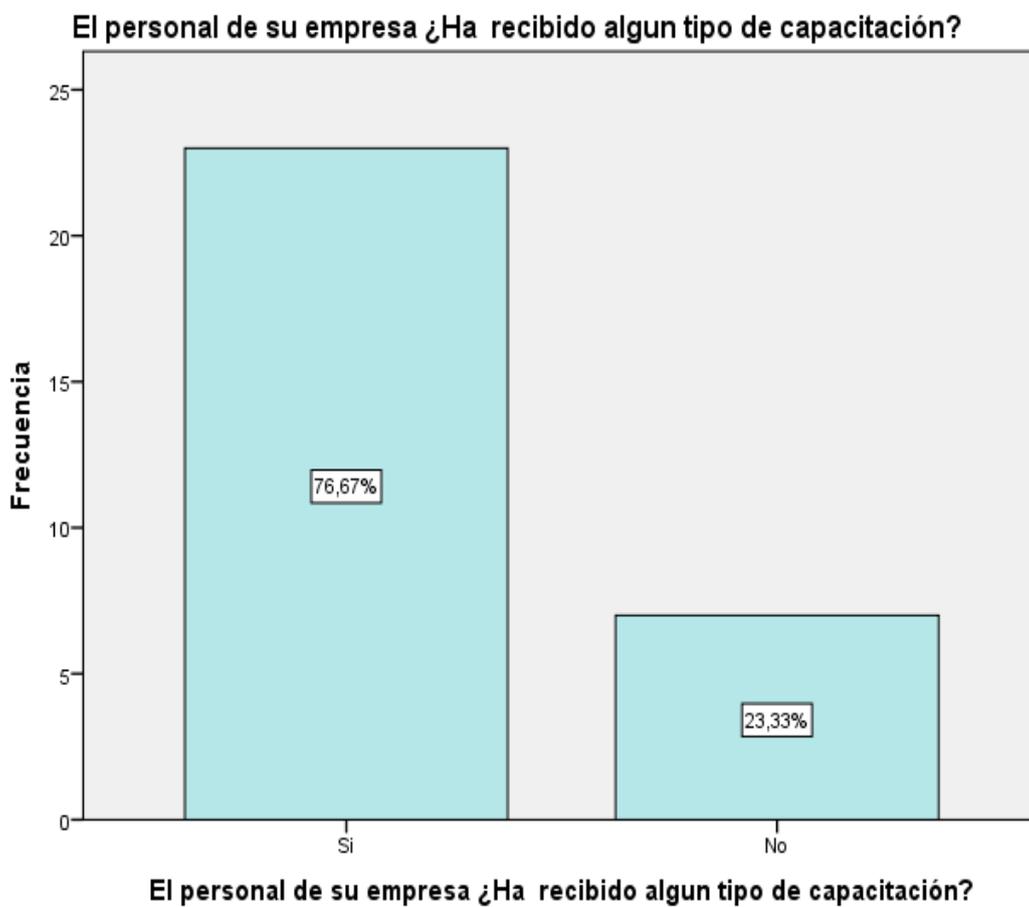


Figura 28. Recibieron capacitación el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 28

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	1 curso	13	43,33
	2 cursos	9	30,0
	3 cursos	1	3,33
	No tuvieron capacitación	7	23,33
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

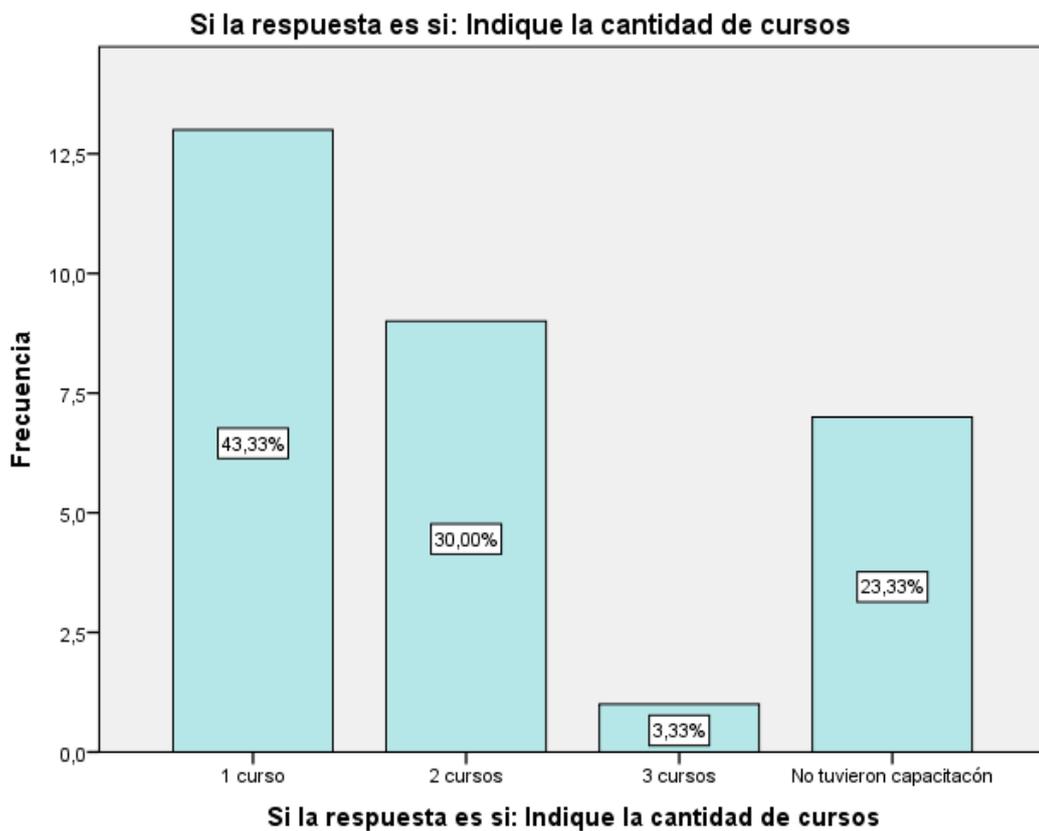


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el colaborador de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 29

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

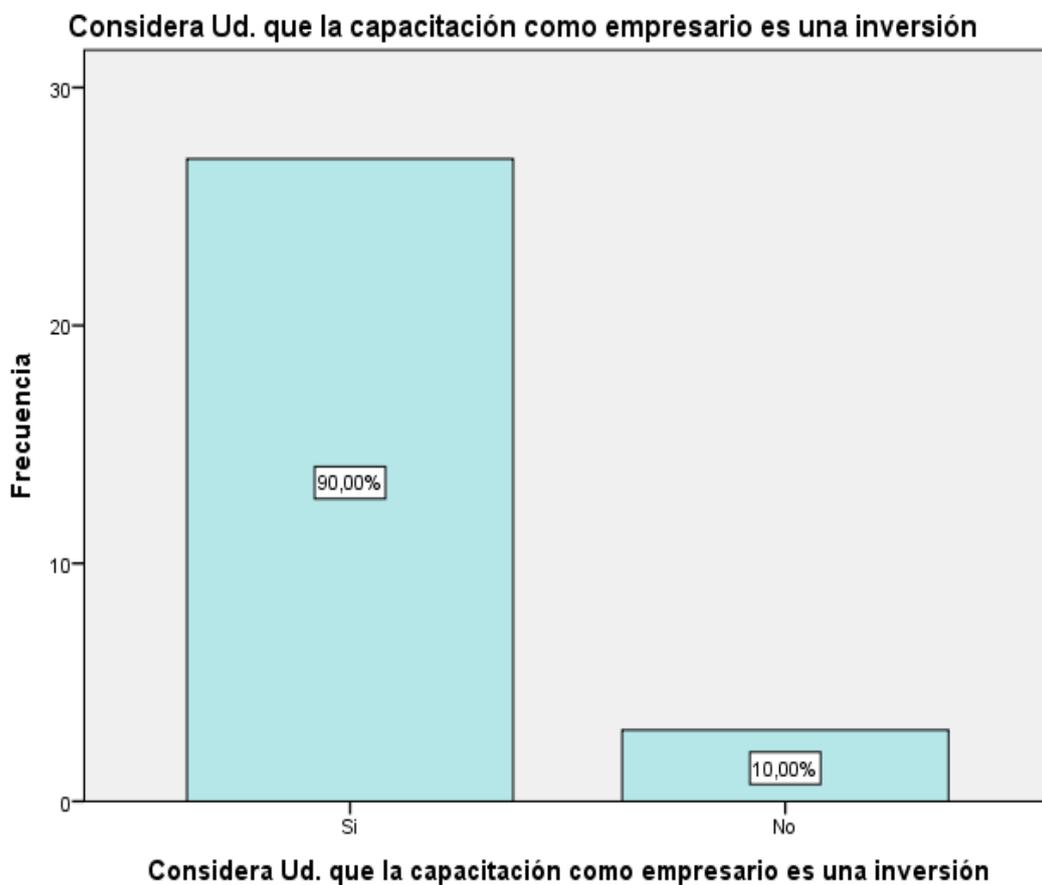


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 30

Tabla 31

Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

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



Figura 31. Considera que la capacitación del colaborador es relevante en las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 31

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Gestión empresarial	4	13,33
	Manejo eficiente del microcrédito	1	3,33
	Gestión financiera	1	3,33
	Prestación de mejor servicio al cliente	17	56,67
	No tuvieron capacitación	7	23,33
	Total		30

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

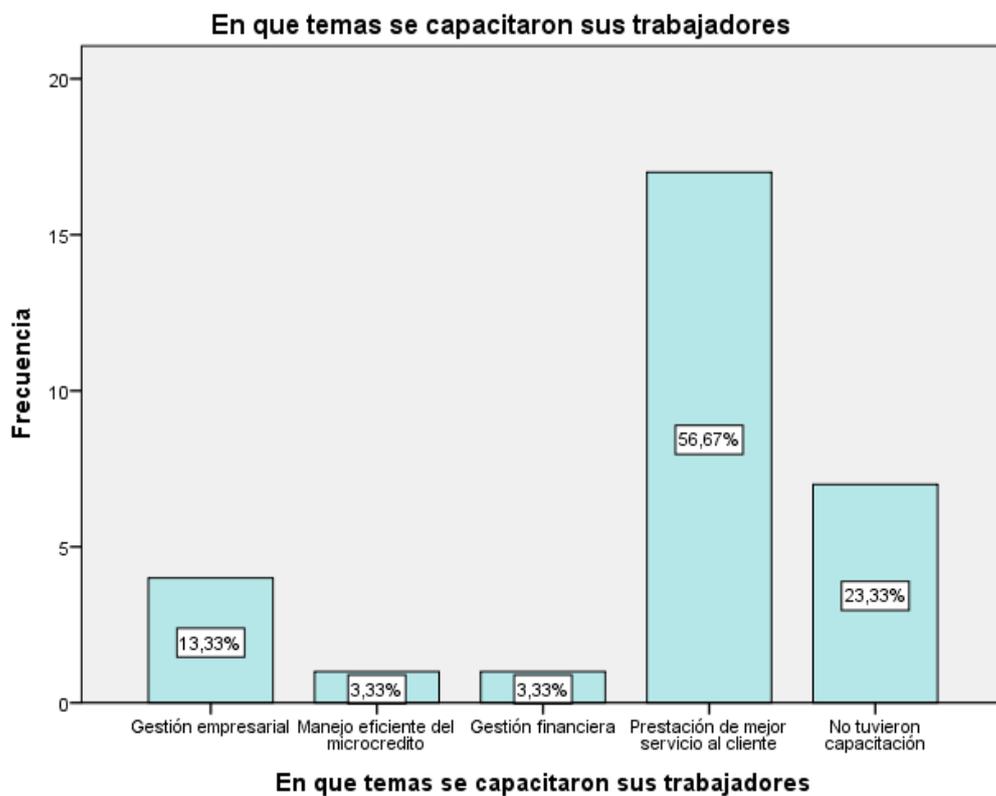


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los colaboradores en los últimos años de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 32

5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	18	60,0
	No	12	40,0
	Total	30	100,0

Fuente Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

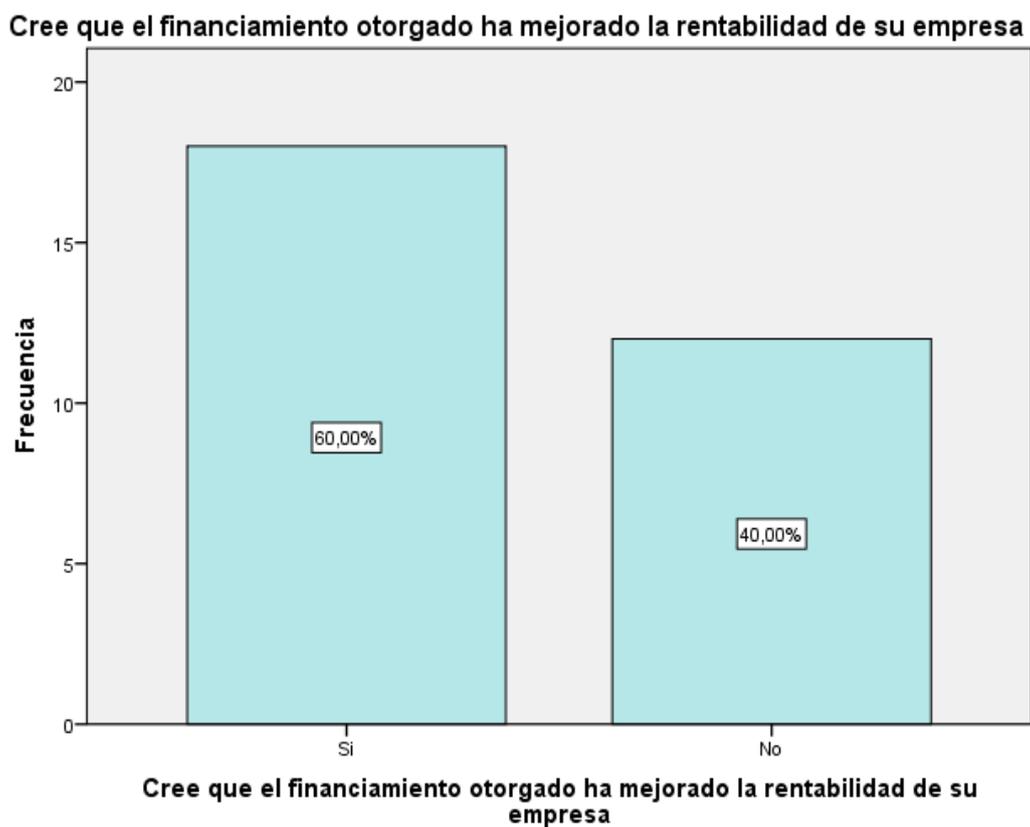


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 33

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	18	60,0
	No	12	40,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

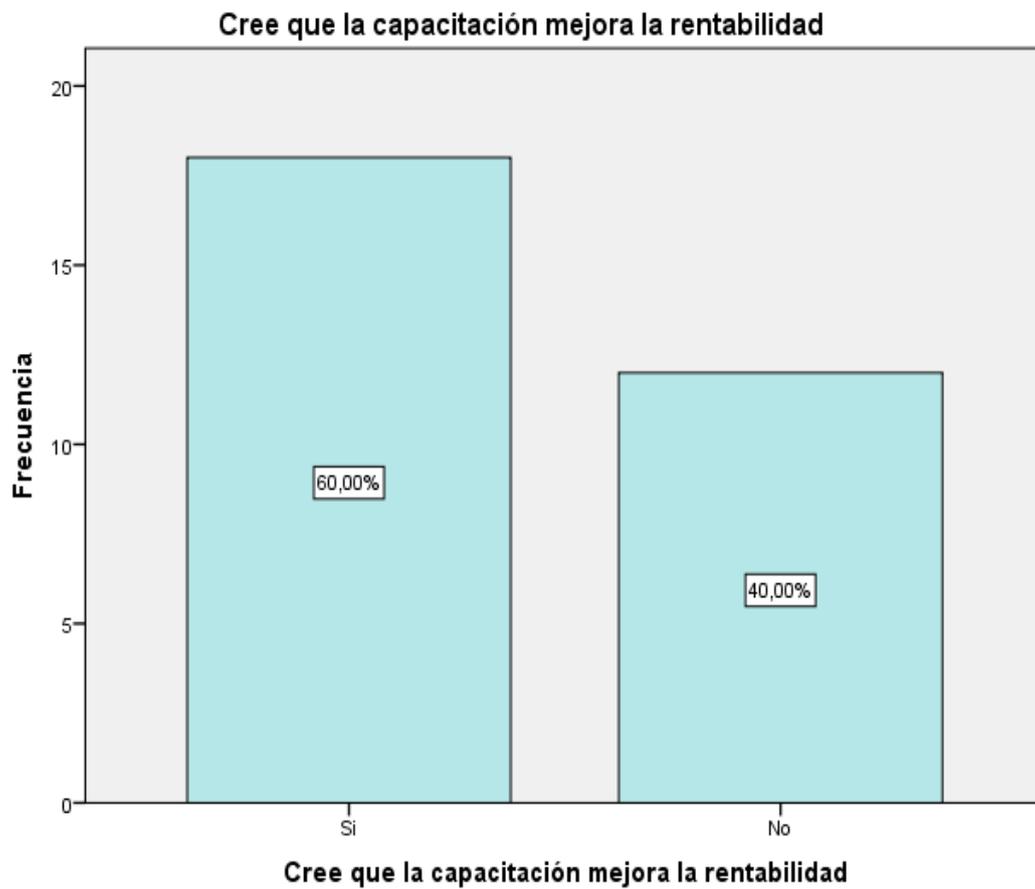


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 34

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	Si	28	93,33
	No	2	6,67
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

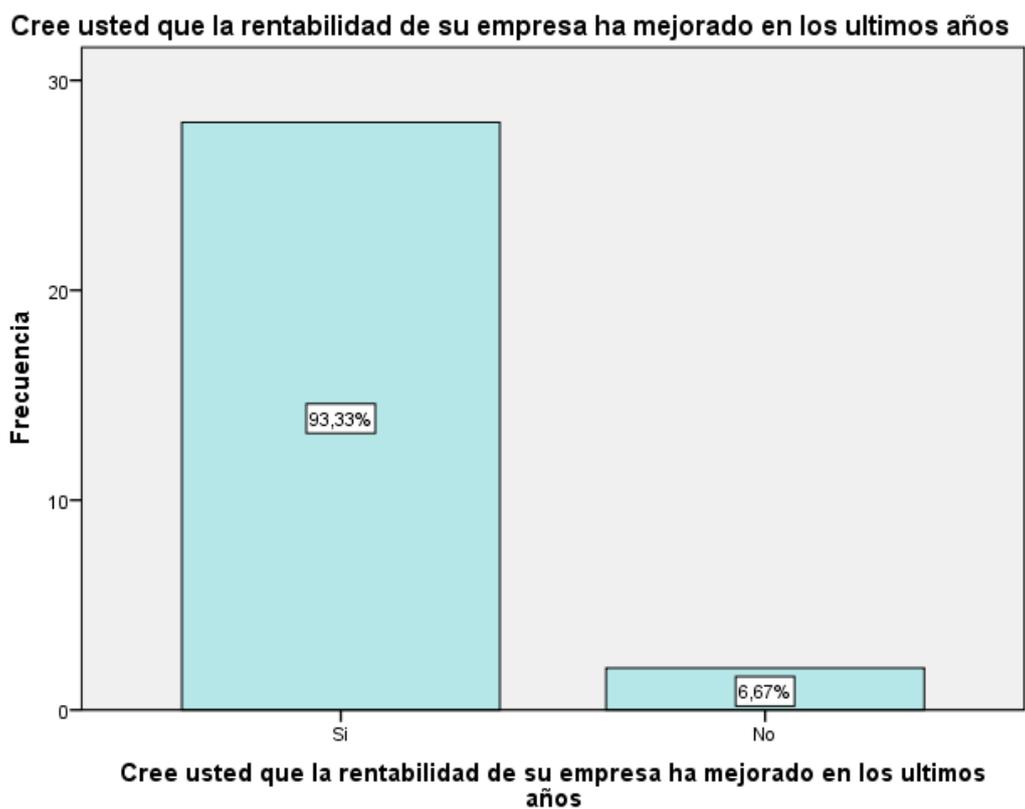


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 35

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.

		n	%
Válido	No	30	100,0

Fuente: Encuesta suministrada a los empresarios de las Mypes en estudio.

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

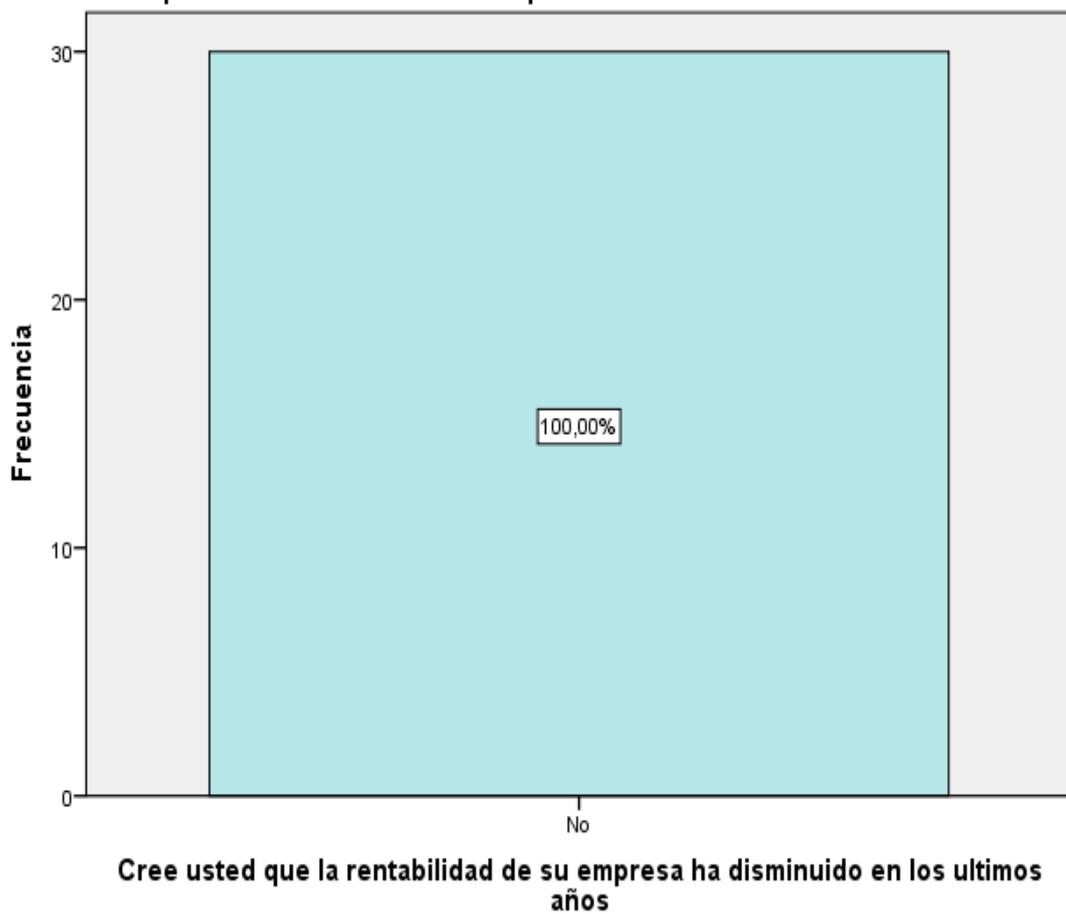


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las empresas estudiadas del sector comercio rubro zapaterías.

Fuente: Tabla 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se establece que de los representantes legales el 56.67% (17) tienen de 31 a 45 años, el 30% (9) tienen de 46 a 60 años de edad, mientras que el 13.33% (4) tienen más de 18 a 30 años de edad (Ver tabla 1).
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo masculino y el 33.33% (10) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 83.33% (25) de los representantes legales de las empresas estudiadas se encuentran con secundaria completa; el 6.67% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.67% (2) tienen superior universitaria incompleta, mientras que el 3.33% (1) con primaria incompleta (Ver tabla 03).
- El 63.33% (19) de los representantes de las empresas estudiadas, tienen la condición de casados, el 23.33% (7) son solteros y el 13.33% (4) son convivientes (Ver tabla 04).
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tiene profesión, mientras que el 6.67% (2) son de profesión contador (Ver tabla 05).
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas su ocupación es el comercio (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 83.33% (13) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 5 años en el rubro, el 33.33% (10) tienen de 6 a 10 años, el 13.33% (4) tiene entre 1 a 15 años en

el rubro, mientras que el 10% (3) tienen entre 16 a 30 años en el sector y rubro (Ver tabla 07).

- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales, mientras que el 13.33% (4) son informales (Ver tabla 08).
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 colaboradores permanentes, mientras que el 6.67% (2) no tiene colaboradores permanentes (Ver tabla 09).
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 colaboradores eventuales, el 30% (9) no tienen colaboradores eventuales, el 6.67% (2) tiene de 3 a 4 colaboradores eventuales, mientras que el 3.33% (1) tienen entre 5 a 6 colaboradores eventuales (Ver tabla 10).
- El 70% (21) de las empresas estudiadas el motivo de la formación es por subsistencia, mientras que del 30% (9) fue para obtener ganancia (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se financian por terceros, mientras que el 46.67% (14) se autofinancian (Ver tabla 12).
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, no realiza financiamiento, el 13.33% (4) se financia por intermedio del Interbank, el 13.33% (4) por intermedio del Banco Continental, el 6.67% (2) por intermedio del Banco de Crédito, el 6.67% (2) por Mi Banco, el 6.67% (2) por el Scotiabank, el 3.33% (1) por Confianza, mientras que el 3.33% (1) se financió por intermedio del Banco Financiero (Ver tabla 13).

- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés por que no realizó financiamiento, el 26.67% (8) pagó intereses de 2.1% a 4%, el 23.33% (7) pagó de 4.1% a más, mientras que el 3.33% (1) pagó entre 0.1% a 2% de interés mensual (Ver tabla 14).
- El 83.34% (25) de las empresas estudiadas, indicó que no realizó financiamiento en entidades no financieras, el 23.33% (4) se financio por intermedio de la entidad no financiera Caja Piura, mientras que el 3.33% (1) en Caja Maynas (Ver tabla 15).
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, porque no realizó financiamiento, mientras que el 16.67% (5) pagó entre 2.5% a más (Ver tabla 16).
- El 93.33% (25) de las empresas estudiadas, indicó que no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 6.67% (2) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros (Ver tabla 17).
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 6.67% (2) sí pago tasa de interés mensual entre el 3% a 5% (Ver tabla 18).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no recibieron crédito de otras entidades (Ver tabla 19)
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 23.33% (7) precisa que son las entidades no bancarias, mientras que el 10% (3) no precisa porque no realizó financiamiento (Ver tabla 20).

- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, sí les otorgaron los créditos solicitados, el 46.67% (14) no realizó financiamiento, mientras que el 2% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados (Ver tabla 21).
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas, indicó que en promedio los créditos fueron de S/.1,000 a S/20,000, mientras que el 46.67% (14) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 22).
- El 43.33% (13) de las empresas estudiadas indicó, que los créditos fueron a largo plazo, el 46.67% (14) no realizaron financiamiento, el 6.67% (2) fue a corto plazo, 3.33% (1) desconoce qué tipo fue su crédito financiero (Ver tabla N° 23).
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa en qué invirtió el crédito, el 36.67% (11) lo invirtió en compra de mercaderías, el 13.33% (4) lo utilizó como capital de trabajo, mientras que el 33.33% (1) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 53.33% (16) de los representantes legales de las empresas estudiadas, sí fueron capacitado previo al otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 46.67% (14) no recibieron capacitación (ver tabla 25).
- El 80% (24) de los representantes legales de las empresas estudiadas, indicó que no recibió ningún curso de capacitación, mientras que el 20% (6) sí recibió una capacitación (Ver tabla 26).

- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas, no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 23.33% (7) se capacitó en inversión del crédito financiero (ver tabla 27).
- El 79.67% (23) de los colaboradores de las empresa estudiadas, sí fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores (ver tabla 28).
- El 73.33% (22) de los colaboradores de las empresas estudiadas, recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) dio un curso de capacitación a sus colaboradores (ver tabla 29).
- El 90% (27) de las empresa estudiadas, si creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 10% (3) indicó que no es un inversión (ver tabla 30).
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, cree que la capacitación si es relevante, mientras que el 10% (3) indica que no es relevante la capacitación (ver tabla 31).
- El 56.67% (9) de las empresas estudiadas, sus trabajadores participaron en el curso de capacitación prestación de mejor servicio al cliente, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, el 13.33% (4) se capacitó en gestión empresarial, 3.33% (1) en manejo eficiente del micro crédito, mientras que el 3.33% (1) no participó en el cursos de capacitación gestión financiera (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 60% (12) de las empresas estudiadas, precisa que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad, mientras que el 40% (12) indico que no (ver tabla 33)

- El 60% (18) de las empresas estudiadas, indica que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 40% (12) indicó que no (ver tabla 34).
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (2) preciso que no (ver tabla 35).
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se precisa, que el 56.67% (17) de los representantes legales tienen de 31 a 45 años de edad.
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo masculino.
- El 83.33% (25) de los empresarios legales estudiados se encuentran con estudios secundarios.
- El 63.33% (19) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen la condición civil de casados.
- El 93.33% (28) de los representantes legales no tiene profesión o no lo precisa.
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es el comercio.

Respecto a las características de las microempresas

- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 10 años en el rubro.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.

- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (21) de las empresas estudiadas, el motivo de formación como micro empresario fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se financian por terceros.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas acude a las entidades bancarias y no bancarias, siendo el más solicitado el Interbank y Banco Continental.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas, paga intereses mensuales a las entidades bancarias entre el 0.1% a más de 4.1%.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no realiza en entidades no financieras.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no pagó tasa de intereses a entidades no bancarias, porque no solicitó financiamiento.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros, porque no solicitó financiamiento.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no solicitó crédito en otras entidades.
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios para acceder a financiamiento.
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, indica que se les otorgó los montos de crédito solicitado.

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se les otorgo los montos de crédito entre S/1,000 a S/20,000 soles.
- El 50% (15) de las empresas estudiadas precisa que los créditos fueron a corto y largo plazo.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas precisa en que invirtió su crédito en mercaderías y como capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas fue capacitado previo al crédito bancario.
- El 80% (24) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en el último año.
- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas no participó en ningún tipo de capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de las empresas estudiadas si recibieron capacitación.
- El 73.33% (22) de los trabajadores de las empresas estudiadas recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación es una inversión.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación es relevante.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, su personal se capacitó en el curso de prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 60% (18) de las empresas estudiadas precisa que el financiamiento mejora su rentabilidad.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas creen que la capacitación mejora su rentabilidad.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas indica que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas precisa que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda que los empresarios e innovadores incursionen en este rubro de zapatería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a invertir en este rubro de zapatería.
- Se recomienda a las empresas estudiadas que el representante legal continúe con sus estudios con la finalidad de mejorar sus habilidades y destrezas empresariales.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de ropa damas sirva para tener más familias legalmente constituidas.
- Se recomiendan continúen con sus estudios en instituciones académicas para optar algún título profesional.

Respecto a las características de las microempresas

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, sobre todo ropa deportiva.
- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno y de las entidades financieras.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

Respecto al financiamiento

- Que el financiamiento de las entidades bancarias, sea cuando lo requieran, si así lo requieran.
- Se recomienda a las empresas estudiadas, que para solicitar financiamiento, primero realicen un estudio de las ofertas del sector financiero.
- Se recomienda a las empresas estudiadas, identificar las tasas de interés más bajas de las entidades bancarias.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero.
- Se recomienda solicitar crédito financiero cuando lo tengan planificado.
- Que evalúen a las entidades bancarias de la ciudad de Pucalloa para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.

- Qué evalúen e indaguen que otras instituciones otorgan financiamiento a los micro emprendedores.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que otorgan beneficios para los créditos.
- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesiten.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial tales como marketing en ventas.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia debida a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales su personal debe de estar capacitado en aras de mejorar su eficiencia empresarial.

- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en atención eficiente al público y/o clientes con el objetivo de mejorar su rentabilidad empresarial a futuro.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Se recomienda a las empresas estudiadas que los créditos obtenidos de las entidades bancarias deben ser utilizados como capital de trabajo de tal manera que eso fondos generen margen de ganancias, con la finalidad de medir sus índices de rentabilidad del giro del negocio.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Aballay A. I. (2013), *Situación actual de las MIPYMES pertenecientes a la Cámara de Turismo y Comercio de Penco, con el fin de aumentar su competitividad en el mercado actual.* (pp. 51-54, 124-126). (Tesis de maestría. Universidad del Bío Bío, Concepción-Chile). Recuperado de file:///C:/Users/Downloads/Aballay_Zambrano_Alejandro.pdf

Barambio E. (2017), *Las microempresas, las que más oportunidades laborales generan en el primer trimestre del 2017.* Recuperado de <https://www.elmundo.es/economia/2017/06/05/593548e6268e3e646c8b4608.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>
- Boza B. (2011), *Sistemas de gestión interna*. (pp. 71-72). Lima – Perú. Asociación Civil de Participación y Ciudadanía para su sello editorial Ciudadanos al Día
- Bustos J. J. (2013), *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. (pp.) (Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Crespín P. R. (2016), *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015*. (p. 6). Tesis de pregrado para contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Cobián K. V. (2016), *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. (pp. 6-9,34). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Cesar Vallejo). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/342/cobian_sv.pdf
- Coromoto N. (2014), *Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles, Estadounidense, Español, Mexicano y Venezolano*. (pp. 18, 22, 24-25, 29, 306-316). (Tesis doctoral. Universidad de Córdoba). Recuperado de

<https://helvia.uco.es/bitstream/handle/10396/13792/2016000001094.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chiavenato I. (2009), *Gestión del talento humano*. (pp. 373, 376, 379-384, 388, 394). México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Del Águila L. E. (2016), *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Calleria, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Dessler G. Valera R. (2011), *Administración de personal*. Recuperado de <https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/0ee49930c54202fa9d631ebce4af2438.pdf>

Flores J. (2017), *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. (p. 11). Lima – Perú. Gráfica Santo Domingo.

Formación Ejecutiva (2018), *La importancia de la capacitación y motivación dentro de las empresa*. Recuperado de <http://www.formacionejecutivadf.cl/la-importancia-de-la-capacitacion-y-motivacion-dentro-de-la-empresa/dffe/2016-06-08/105803.html>

García I. (2015), *Pyme de América Latina: baja productividad y alta informalidad*. Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/09/09/pyme/1441809510_685222.html

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación*. *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (p. 92), *Investigación cuantitativa* (p. 5), *Formulación de hipótesis* (p. 104),

Diseños no experimentales (p. 152), *Los estudios de caso* (pp. 164-165), *Muestra* (p. 173), *¿Cómo se delimita una población?* (p. 174), *Análisis no paramétricas* (pp. 318-319). 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

Koontz H. y Wehrich H. (2007), *Elementos de administración*. (pp.262-263). México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores

Lira P. (2009), *Finanzas y financiamiento*. (pp, 14-20, 30-33, 40-52, 103). Lima – Perú. Recuperado de http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Marusic M. (2018), *Morosidad de microempresas sube a mayor nivel en seis meses pese a repunte económico*. Recuperado de <http://www.pulso.cl/empresas-mercados/morosidad-microempresas-suba-mayor-nivel-seis-meses-pese-repunte-economico/>

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>

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/siete-puntos-claves-cambios-ley-mypes-165266>

Reyes J. L. (2016), *Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana*. Recuperado de <https://es.slideshare.net/JorgeReyes>

103/importancia-de-las-mypes-sostenibles-y-su-insercin-en-la-economaperuana

Saavedra y Amaringo (2017), *Planeamiento estratégico financiero y rentabilidad de la empresa Grupo Brada EIRL el distrito de Callería, 2017*. (tesis de pregrado en contabilidad). Recuperado repositorio de la Universidad Privada de Pucallpa

Suárez N. (2018), *Impactos del financiamiento para las mypes en el sector comercio en el Perú: Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C.* (pp. 19-20). (Tesis de pre grado en Administración de Empresas. Universidad de Piura). Recuperado de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3642/TSP_AE-L_015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Takei K. (2014), *Longevidad de las empresas familiares japonesas y su desafío*. Recuperado de http://itemsweb.esade.edu/webalumni/docs/empresa_familiar/fuerzaglobal_esp_nov14.pdf

Tocornal J. P. (2015), *Cómo afecta el tamaño de rendimiento de un fondo mutuo, análisis para fondos mutuos accionarios chilenos*. Recuperado de <http://economia.uc.cl/wp-content/uploads/2016/12/tesis-Tocornal-2015.pdf>

Tresierra A. E. (2000), *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.

Valdés J. A. y Sánchez G. A. (2012), *Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. (pp. 128, 130-132, 134). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

Vega, R. J. (2014). *Impacto de los beneficios promovidos por la ley de formalización empresarial y laboral*. Colombia: Universidad de Cartagena de Indias.

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
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 zapatería del distrito de Yarinacocha, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de las 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.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

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

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

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

Pucallpa, setiembre del 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapatería del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Inga Reátegui Emily Elizabeth

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez, Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018”

AUTOR (A): Bach. Inga Reátegui Emily Elizabeth

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. 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 zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: De las empresas estudiadas se precisa, que el 56.67% tienen de 31 a 45 años de edad, son del sexo masculino, el 83.33% tienen estudios secundarios, son casados, no tiene profesión o no lo precisa, su ocupación es el comercio. El 76.67% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 93.33% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes y eventuales, se formaron por subsistencia. El 53.33% de las empresas estudiadas se financian por terceros, acudiendo al Interbank y Banco Continental, pagan intereses por su créditos entre el 0.1% a más de 4.1%, y no acuden a las entidades no financieras y a otras entidades, precisan que las entidades bancarias les otorgaron beneficios para acceder a financiamiento, los crédito fueron entre S/1,000 a S/20,000 soles, a corto y largo plazo, y lo invirtió en mercaderías y como capital de trabajo. El 53.33% de las empresas estudiadas fue capacitado previo al crédito bancario, el 76.67% su personal recibieron capacitación en prestación de mejor servicio al cliente, creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 60% de las empresas estudiadas precisa que el financiamiento y la capacitación mejora su rentabilidad, el 93.33% indica que su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the shoemaking trade sector, in the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal- retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Of the companies studied, it is specified that 56.67% are between 31 and 45 years old, are male, 83.33% have secondary studies, they are married, they have no profession or they do not need it, their occupation is commerce. 76.67% have between 1 and 10 years in the field, they are formal, 93.33% have 1 to 2 permanent and temporary workers, they were trained by subsistence. 53.33% of the companies studied are financed by third parties, going to Interbank and Banco Continental, pay interest for their loans between 0.1% and more than 4.1%, and do not go to non-financial entities and other entities, they specify that the entities banks granted them benefits to access financing, the loans were between S / 1,000 to S / 20,000 soles, in the short and long term, and invested in merchandise and as working capital. 53.33% of the companies studied were trained prior to bank credit, 76.67% of their staff received training in providing better customer service, they believe that training is an investment and relevant. 60% of the companies studied specify that financing and training improves their profitability, 93.33% indicates that their profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las Mypes, en la actualidad las Mypes son la fuerza impulsadora del crecimiento económico, generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo.

Primero, García (2015), en “Pyme de América Latina: baja productividad y alta informalidad”, manifiesta que la micro y pequeña empresa, dan empleo a casi la mitad de los trabajadores (47%), lo que se traduce en 127 millones de personas en esta zona.

A esta estructura económica hay que sumarle 76 millones de personas que desempeñan sus labores por cuenta propia (28%) y el trabajo doméstico (5%).

Valdés y Sánchez, (2012), en “Las Mipimes en el contexto mundial: sus particularidades en México”, manifiestan que las Mipimes conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad economía empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

Agrega Valdés y otros, Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inició un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de tercerización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de MIPYMES. En Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. No obstante, los datos indican que en EEUU el 40% de las MIPYMES muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación, pese a diferencia de otros lugares del mundo en Estados Unidos el gobierno brinda apoyo con financiamiento a las Mypes.

Continúa Valdés, en el caso de la Unión Europea (UE) las MIPYMES, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto las MIPYMES representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Finalmente, Valdés, manifiesta que las Mypes en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas de los procesos de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica.

Por ello que las Mypes tienen una barrera terrible y restringida de acceso a fuentes de financiamiento.

También, Reyes (2016), en “Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana”, precisa que las Mypes en el Perú son preocupantes dado que el 83% de estas son informales, debido a que no están registrados en la SUNARP como persona jurídica; además el 66% de estas que se crean, cierran anualmente. La micro empresa, aportan con el 40% de Producto Bruto Interno-PBI y son las potenciadoras del crecimiento económico del Perú y en América Latina, asimismo, representan el 47% del empleo. Las Mype en el Perú concentran el 60% de la Población Económicamente Activa-PEA, y generan empleo con un 53%.

Es más, 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.

Abundando en la opinión, Coromoto (2014), en su tesis “Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles, Estadounidense, Español, Mexicano y Venezolano”, cuyo objetivo general fue: Analizar el binomio rentabilidad riesgo y hacer una revisión de la teoría eficiencia del mercado y realizar el contraste empírico

de estos 3 elementos en los mercados financieros: estadounidense, español, mejicano y venezolano. La metodología aplicada fue: una muestra de títulos individuales de renta variable de los mercados de valores estadounidense, español y mejicano. Los títulos seleccionados son acciones de empresas que pertenecen a distintos sectores de actividad económica. Los resultados fueron: Con el incremento en el movimiento de las inversiones en los mercados emergentes (micro y pequeñas empresas), se le está dando bastante importancia al análisis de la rentabilidad y riesgo de las acciones, así como a la comprensión de la eficiencia del mercado en los mismo. En Venezuela he mejorado los ingresos para las micro y pequeñas empresas logrando estas su rentabilidad gracias al boom petrolero.

Continúa Coromoto, se utilizó el Modelo de Mercado para estimar y analizar el riesgo sistemático –de cada pequeña empresa, así como de los mercados, considerando datos históricos correspondientes al período 2000-2009. No es posible hacer el trabajo empírico del Modelo de Mercado para el mercado venezolano por el inconveniente presentado al momento de obtener los precios de cierre mensuales de las acciones durante el período objeto de estudio, por lo tanto el índice de rentabilidad de las empresas es incierto. Se ha probado la eficiencia en las micro y pequeñas empresas Venezolanas, arrojando datos que en su forma es débil considerando los mercados de valores estadounidense, español y mexicano.

Concluye Coromoto, en el caso de los mercados empresariales mexicanos las regresiones tradicionales presentan problemas de no normalidad de residuos, por tanto se decide aplicar una transformación logarítmica con la finalidad de poder lograr la normalidad de los mismos. Todas las regresiones cumplen con los supuestos de ausencia de heteroscedasticidad y correcta especificación del modelo, añadido a la normalidad de los residuos, lo cual permite obtener resultados valederos. Con base en los resultados se confirma la ausencia de competitividad transversal sin medias para los mercados en estudio, es decir, cuando las pequeñas y medianas empresas no innovan, no diversifican el giro del negocio y no invierten, no podrán conseguir rentabilidad ni competitividad (pp. 18, 22, 306-316).

Igualmente, Vega (2014), en su tesis “Impacto de los Beneficios Promovidos por la Ley de Formalización Empresarial y Laboral. – Colombia”, concluye: La

informalidad laboral y empresarial, con certeza, limita el crecimiento y productividad de las empresas, de los trabajadores y en general de la economía de un país.

La relación existente entre la informalidad laboral y la informalidad empresarial, se evidencian con las cifras que muestran con los niveles de evasión y con el nivel de empleo generado con la aplicación de la estudiada Ley, en relación con el número de trabajadores a quienes se les garantizan sus derechos mínimos laborales. Por lo que siempre se identifica a la informalidad laboral con bajos salarios, más horas de trabajo, desprotección social, abuso y desigualdad en comparación con el empleo formal. Al finalizar esta investigación, podemos concluir que el impacto producido por la aplicación de los beneficios ofrecidos por la misma, al menos en un corto plazo, dentro del contexto social y económico nacional, es en el mejor de los casos: nulo, es decir, las micro y pequeñas empresas cuentan con alto índice de informalidad y por ende la posible rentabilidad con que cuenta se deba a ese factor

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a 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 zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio rubro zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018.

Finalmente, 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 zapaterías, del distrito de Yarinacocha, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

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.

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.

No experimental

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

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.

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.

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.

Población y Muestra

Población

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

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Muestra.

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

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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: Inga (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.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

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).

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).

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.

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).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se establece que de los representantes legales el 56.67% (17) tienen de 31 a 45 años, el 30% (9) tienen de 46 a 60 años de edad, mientras que el 13.33% (4) tienen más de 18 a 30 años de edad.
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas estudiadas son del sexo masculino y el 33.33% (10) son del sexo femenino.
- El 83.33% (25) de los representantes legales de las empresas estudiadas se encuentran con secundaria completa; el 6.67% (2) tienen secundaria incompleta, el 6.67% (2) tienen superior universitaria incompleta, mientras que el 3.33% (1) con primaria incompleta.
- El 63.33% (19) de los representantes legales de las empresas estudiadas, tienen la condición de casados, el 23.33% (7) son solteros y el 13.33% (4) son convivientes.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas estudiadas no tiene profesión, mientras que el 6.67% (2) son de profesión contador.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas estudiadas su ocupación es el comercio.

Respecto a las características de las microempresas

- El 83.33% (13) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 5 años en el rubro, el 33.33% (10) tienen de 6 a 10 años, el 13.33% (4) tiene entre 1 a 15 años en el rubro, mientras que el 10% (3) tienen entre 16 a 30 años en el sector y rubro.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales, mientras que el 13.33% (4) son informales.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, mientras que el 6.67% (2) no tiene trabajadores permanentes.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 30% (9) no tienen trabajadores eventuales, el 6.67% (2) tiene de 3 a 4 trabajadores eventuales, mientras que el 3.33% (1) tienen entre 5 a 6 trabajadores eventuales.

- El 70% (21) de las empresas estudiadas el motivo de la formación es por subsistencia, mientras que del 30% (9) fue para obtener ganancia.

Respecto al financiamiento

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se financian por terceros, mientras que el 46.67% (14) se autofinancian.
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, no realiza financiamiento, el 13.33% (4) se financia por intermedio del Interbank, el 13.33% (4) por intermedio del Banco Continental, el 6.67% (2) por intermedio del Banco de Crédito, el 6.67% (2) por Mi Banco, el 6.67% (2) por el Scotiabank, el 3.33% (1) por Confianza, mientras que el 3.33% (1) se financió por intermedio del Banco Financiero.
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés por que no realizó financiamiento, el 26.67% (8) pagó intereses de 2.1% a 4%, el 23.33% (7) pagó de 4.1% a más, mientras que el 3.33% (1) pagó entre 0.1% a 2% de interés mensual.
- El 83.34% (25) de las empresas estudiadas, indicó que no realizó financiamiento en entidades no financieras, el 23.33% (4) se financio por intermedio de la entidad no financiera Caja Piura, mientras que el 3.33% (1) en Caja Maynas.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas desconoce la tasa de interés mensual que pagó a las entidades no financieras, porque no realizó financiamiento, mientras que el 16.67% (5) pagó entre 2.5% a más.
- El 93.33% (25) de las empresas estudiadas, indicó que no obtuvo crédito de prestamistas o usureros, mientras que el 6.67% (2) si obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas no pagó tasa de interés a los prestamistas o usureros, mientras que el 6.67% (2) sí pago tasa de interés mensual entre el 3% a 5%.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no recibieron crédito de otras entidades.
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas indicó que las entidades bancarias les otorgan beneficios para el financiamiento, el 23.33% (7) precisa que son

las entidades no bancarias, mientras que el 10% (3) no precisa porque no realizó financiamiento.

- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, sí les otorgaron los créditos solicitados, el 46.67% (14) no realizó financiamiento, mientras que el 2% (2) indicó que no les otorgaron los créditos solicitados.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas, indicó que en promedio los créditos fueron de S/.1,000 a S/20,000, mientras que el 46.67% (14) no realizó financiamiento.
- El 43.33% (13) de las empresas estudiadas indicó, que los créditos fueron a largo plazo, el 46.67% (14) no realizaron financiamiento, el 6.67% (2) fue a corto plazo, 3.33% (1) desconoce qué tipo fue su crédito financiero.
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, no realizaron financiamiento, por lo tanto no precisa en qué invirtió el crédito, el 36.67% (11) lo invirtió en compra de mercaderías, el 13.33% (4) lo utilizó como capital de trabajo, mientras que el 33.33% (1) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación

- El 53.33% (16) de los representantes legales de las empresas estudiadas, sí fueron capacitado previo al otorgamiento del crédito financiero, mientras que el 46.67% (14) no recibieron capacitación.
- El 80% (24) de los representantes legales de las empresas estudiadas, indicó que no recibió ningún curso de capacitación, mientras que el 20% (6) sí recibió una capacitación.
- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas, no participó en ningún tipo de cursos de capacitación, mientras que el 23.33% (7) se capacitó en inversión del crédito financiero.
- El 79.67% (23) de los trabajadores de las empresa estudiadas, sí fueron capacitados, mientras que el 23.33% (7) precisa que no dio capacitación a sus trabajadores.
- El 73.33% (22) de los trabajadores de las empresas estudiadas, recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, mientras que el 3.33% (1) dio un curso de capacitación a sus trabajadores.

- El 90% (27) de las empresa estudiadas, si creen que la capacitación sea una inversión, mientras que el 10% (3) indicó que no es un inversión.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, cree que la capacitación si es relevante, mientras que el 10% (3) indica que no es relevante la capacitación.
- El 56.67% (9) de las empresas estudiadas, sus trabajadores participaron en el curso de capacitación prestación de mejor servicio al cliente, el 23.33% (7) no tuvieron capacitación, el 13.33% (4) se capacitó en gestión empresarial, 3.33% (1) en manejo eficiente del micro crédito, mientras que el 3.33% (1) no participó en el cursos de capacitación gestión financiera.

Respecto a la rentabilidad

- El 60% (12) de las empresas estudiadas, precisa que el financiamiento sí mejoro su rentabilidad, mientras que el 40% (12) indico que no.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 40% (12) indicó que no.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, precisa que mejoro su rentabilidad en los últimos años, mientras que el 6.67% (2) preciso que no.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas, su rentabilidad no disminuyo en los últimos años.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las empresas estudiadas se precisa, que el 56.67% (17) de los representantes tienen de 31 a 45 años de edad.
- El 66.67% (10) de los representantes legales estudiados son del sexo masculino.
- El 83.33% (25) de los empresarios legales estudiados se encuentran con estudios secundarios.
- El 63.33% (19) de los representantes legales de las empresas estudiadas tienen la condición civil de casados.
- El 93.33% (28) de los representantes legales no tiene profesión o no lo precisa.
- El 100% (30) de los representantes legales su ocupación es el comercio.

Respecto a las características de las microempresas

- El 76.67% (23) de las empresas estudiadas tienen entre 1 a 10 años en el rubro.
- El 86.67% (26) de las empresas estudiadas son formales.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (21) de las empresas estudiadas, el motivo de formación como micro empresario fue por subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se financian por terceros.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas acude a las entidades bancarias y no bancarias, siendo el más solicitado el Interbank y Banco Continental.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas, paga intereses mensuales a las entidades bancarias entre el 0.1% a más de 4.1%.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no realiza en entidades no financieras.
- El 83.33% (25) de las empresas estudiadas no pagó tasa de intereses a entidades no bancarias, porque no solicitó financiamiento.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas no obtiene financiamiento de prestamistas o usureros.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas, no paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros, porque no solicitó financiamiento.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas no solicitó crédito en otras entidades.
- El 66.67% (20) de las empresas estudiadas precisa que las entidades bancarias les otorgaron beneficios para acceder a financiamiento.
- El 46.67% (14) de las empresas estudiadas, indica que se les otorgó los montos de crédito solicitado.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas se les otorgo los montos de crédito entre S/1,000 a S/20,000 soles.

- El 50% (15) de las empresas estudiadas precisa que los créditos fueron a corto y largo plazo.
- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas precisa en que invirtió su crédito en mercaderías y como capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- El 53.33% (16) de las empresas estudiadas fue capacitado previo al crédito bancario.
- El 80% (24) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en el último año.
- El 76.67% (23) de los representantes legales de las empresas estudiadas no participó en ningún tipo de capacitación.
- El 76.67% (23) de los trabajadores de las empresas estudiadas si recibieron capacitación.
- El 73.33% (22) de los trabajadores de las empresas estudiadas recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación es una inversión.
- El 90% (27) de las empresas estudiadas, creen que la capacitación es relevante.
- El 56.67% (17) de las empresas estudiadas, su personal se capacitó en el curso de prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 60% (18) de las empresas estudiadas precisa que el financiamiento mejora su rentabilidad.
- El 60% (18) de las empresas estudiadas creen que la capacitación mejora su rentabilidad.
- El 93.33% (28) de las empresas estudiadas indica que su rentabilidad mejoró en los últimos años.
- El 100% (30) de las empresas estudiadas precisa que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de zapatería ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a invertir en este rubro de zapatería.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus habilidades y destrezas empresariales.
- Que el trabajo en el rubro de ganadería sirva para tener más familias legalmente constituidas.
- Que se preparen en instituciones académicas para optar algún título profesional.

Respecto a las características de las microempresas

- Que incursionen en otros rubros a fines al giro del negocio, sobre todo ropa deportiva.
- Que aprovechen su antigüedad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno y de las entidades financieras.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente a necesidad.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, para así no contar con gastos de planilla innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para la empresa siga creciendo.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de las entidades bancarias, cuando así lo requieran.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad y no comprometer sus márgenes de ganancia.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios, para acceder a un crédito financiero.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado, para evitar los intereses altos de las entidades no financieras.

- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión de financiamiento, y evitar de solicitar crédito a prestamistas o usureros.
- Que eviten los intereses altos de los prestamistas o usureros.
- Qué evalúen e indaguen que otras instituciones otorgan financiamiento a los micro emprendedores.
- Qué realicen un estudio minucioso de las entidades que otorgan beneficios para los créditos.
- Que cuando soliciten crédito, estas sean en cantidades que realmente necesiten.
- Asegurarse que los montos gestionados sean lo que realmente reciben.
- Sí la inversión es a largo plazo el crédito tiene que ser pagadero a largo plazo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, y que este crédito sea invertido en necesidades del micro empresario, así mejorar sus actividades empresariales.

Respecto a la capacitación

- Que exijan capacitación al momento de recibir un crédito financiero.
- Realicen capacitación las entidades financieras por lo menos 1 vez al año.
- Los cursos de capacitación que participe el micro empresario sea a fin a su giro del negocio.
- Que se realicen capacitaciones a sus trabajadores en temas ligados a su actividad empresarial tales como marketing en ventas.
- Que se capacite por lo menos una vez al año al personal.
- Que el micro empresario le de importancia debida a la capacitación.
- Dado que el recurso humano es importante en las organizaciones empresariales su personal debe de estar capacitado en aras de mejorar su eficiencia empresarial.
- Los cursos que deben capacitar a su personal debe ser en atención eficiente al público y/o clientes con el objetivo de mejorar su rentabilidad empresarial a futuro.

Respecto a la rentabilidad

- Los créditos solicitados, deben ser a condición de mejorar el margen de ganancia futura.
- Que realicen capacitaciones en indicadores de gestión.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- El micro empresario debe preocuparse de interpretar su información financiera, para mejorar su rendimiento empresarial

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Coromoto N. (2014), *Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles, Estadounidense, Español, Mexicano y Venezolano*. (pp. 18, 22, 24-25, 29, 306-316). (Tesis doctoral. Universidad de Córdoba). Recuperado de <https://helvia.uco.es/bitstream/handle/10396/13792/2016000001094.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García I. (2015), *Pyme de América Latina: baja productividad y alta informalidad*. Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/09/09/pyme/1441809510_685222.html
- Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014), *Metodología de la investigación. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 5), Formulación de hipótesis (p. 104), Diseños no experimentales (p. 152), Los estudios de caso (pp. 164-165), Muestra (p. 173), ¿Cómo se delimita una población? (p. 174), Análisis no paramétricas (pp. 318-319)*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores
- 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>
- Reyes J. L. (2016), *Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana*. Recuperado de <https://es.slideshare.net/JorgeReyes>

103/importancia-de-las-mypes-sostenibles-y-su-insercin-en-la-economia-peruana

Tresierra A. E. (2000), *Metodología de la investigación*. (p. 80). Trujillo-Perú. Editorial Biociencia.

Valdés J. A. y Sánchez G. A. (2012), *Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. (pp. 128, 130-132, 134). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

Vega, R. J. (2014). *Impacto de los beneficios promovidos por la ley de formalización empresarial y laboral*. Colombia: Universidad de Cartagena de Indias.

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Emily Elizabeth Inga Reátegui, identificado con DNI N° 75916453, 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 zapaterías del distrito de Yarinacocha, 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 autoplagiado: 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, 13 de noviembre del 2018

.....
Emily Elizabeth Inga Reátegui
DNI N°75916453

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Edad	2,17	,648	30
Sexo	1,33	,479	30
Grado de instrucción	4,23	,817	30
Estado civil	1,90	,607	30
Profesión	1,27	1,015	30
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	4,50	1,796	30
Formalidad de las Mypes	1,13	,346	30
Número de trabajadores permanentes	,93	,254	30
Número de trabajadores eventuales	,83	,699	30
Motivos de la formación de la Mype	1,70	,466	30
Como financia su actividad productiva	1,53	,507	30
Si el financiamiento es de terceros	5,53	2,300	30
Que tasa de interés mensual paga	5,07	1,893	30
Entidades no bancarias	5,87	1,167	30
Que tasa de interés mensual paga	1,67	1,516	30
Prestamistas o usureros	2,07	,254	30
Que tasa de interés mensual paga	1,13	,507	30
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	1,83	1,802	30
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	3,87	2,991	30
Monto promedio del credito otorgado	3,80	3,044	30
Tipo de credito solicitado	4,30	2,588	30
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	7,03	1,326	30
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	4,10	2,784	30
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	,20	,407	30
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	5,60	2,581	30
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	1,23	,430	30
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	2,77	2,431	30
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	1,10	,305	30
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,10	,305	30
En que temas se capacitaron sus trabajadores	4,20	1,883	30
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,40	,498	30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,40	,498	30
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,07	,254	30

7.2.5 Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,730	0,687	33

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Formalidad de las Mipos	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadoras eventuales	Motivos de la formación de la Mipe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento o es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestamistas o suaveros	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	Cuántos cursos de capacitación ha recibido 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 si, indique la cantidad de cursos	Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años
Edad	1.000	-.296	.119	.219	.140	-.282	.051	-.140	-.317	-.286	-.490	.170	.441	-.581	-.117	-.070	-.070	-.123	.475	.490	.483	.355	.449	.000	.021	-.021	-.150	-.087	-.087	.170	.534	.534	-.070
Sexo	-.296	1.000	-.117	-.355	-.189	-.721	.555	.189	-.274	-.309	.520	-.642	-.519	-.411	.832	.378	.378	.106	-.621	-.520	-.528	.036	-.543	.354	-.448	.780	.779	.471	.726	-.433	-.433	.378	
Grado de instrucción	.119	-.117	1.000	.049	.820	.153	-.114	.078	-.111	-.172	-.081	-.124	.123	.142	-.130	-.078	-.078	.004	.055	.061	.064	.152	.096	-.145	.258	-.052	-.111	.041	.041	.036	.017	.017	-.078
Estado civil	.219	.355	.049	1.000	.045	.585	-.591	-.492	-.385	.134	-.482	.211	.518	.378	-.324	.483	-.483	-.079	.488	.482	.502	.047	.538	-.814	.587	.435	-.483	.255	.255	-.163	.478	.478	.285
Profesión	.140	-.189	.045	.045	1.000	.151	-.105	.071	-.130	-.117	-.018	-.063	.062	.148	-.110	-.071	-.071	-.126	.012	.018	.021	.096	.039	-.134	.147	-.147	-.198	-.089	-.089	-.029	.055	.055	-.071
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	-.282	-.721	.153	.585	.151	1.000	-.778	-.227	-.371	.021	-.606	.085	.619	.642	-.836	-.830	-.530	-.005	.604	.606	.620	-.109	.631	-.614	.513	-.469	-.502	.220	.220	-.388	.424	.424	.227
Formalidad de las Mipos	.051	.555	-.114	-.591	-.105	-.778	1.000	.105	.085	.043	.367	-.439	-.436	-.889	.877	.081	.081	.037	-.382	-.367	-.393	.291	-.444	.784	-.711	.711	.695	-.131	-.131	.593	-.320	-.320	-.105
Número de trabajadores permanentes	-.140	.189	.078	-.492	.071	-.227	.105	1.000	.324	-.175	.286	-.173	-.278	-.631	.120	.071	.071	.126	-.285	-.286	-.284	.007	-.283	.104	-.147	.147	.198	.089	.089	.029	-.327	-.327	.071
Número de trabajadoras eventuales	-.317	.274	-.111	-.385	-.130	-.371	.085	.324	1.000	-.053	.454	-.329	-.408	-.240	.369	.065	.065	.333	-.456	-.454	-.488	.006	-.434	.121	-.134	.134	.240	.081	.081	-.079	-.594	-.594	.065
Motivos de la formación de la Mipe	-.286	-.389	-.172	.134	-.117	.021	.043	-.175	-.053	1.000	-.053	1.000	-.117	-.117	-.308	.341	.321	.306	-.151	.343	-.218	.327	-.327	-.348	-.509	-.509	-.509	-.509	-.509	-.509	-.509	-.509	-.509
Como financia su actividad productiva	-.490	.520	-.061	.492	-.018	-.606	.367	.386	.454	-.321	1.000	-.607	-.972	-.189	.418	.250	.250	-.239	-.997	-.997	-.992	.024	-.991	.488	-.516	.358	.488	.089	.089	.209	-.736	-.736	-.018
Si el financiamiento es de terceros	.170	-.542	-.124	.311	-.063	.085	-.439	-.173	-.329	.154	-.607	1.000	.578	.259	-.481	-.299	-.299	.114	.602	.607	.580	-.289	.600	-.413	.384	-.384	-.328	.069	.069	-.272	.319	.319	.232
Que tasa de interés mensual paga	.441	-.519	.123	.516	.062	.619	-.438	-.278	-.408	.375	-.972	.570	1.000	-.192	-.449	-.369	-.369	.216	.976	.972	.960	-.097	.981	-.555	.613	-.401	-.506	-.072	-.072	-.255	.739	.739	.230
Entidades no bancarias	-.081	-.411	.142	.370	.148	.842	-.809	-.031	-.240	-.283	-.109	-.259	.192	1.000	-.884	-.668	-.668	-.150	.133	.109	.162	-.287	.164	-.523	.417	-.486	.473	.232	.232	-.458	.154	.154	.148
Que tasa de interés mensual paga	-.117	.632	-.130	-.524	-.120	-.836	.877	.120	.369	.098	.418	-.461	-.449	-.884	1.000	-.598	-.598	.042	-.436	-.418	-.474	.194	-.474	.871	-.599	.599	.605	-.149	-.149	.531	-.365	-.365	-.120
Prestamistas o suaveros	-.070	.378	-.078	-.403	-.071	-.530	.681	.071	.065	-.117	.250	-.289	-.369	-.668	.598	1.000	1.000	.025	-.261	-.250	-.242	.198	-.303	.535	-.484	.484	.473	-.089	-.089	.404	-.218	-.218	-.071
Que tasa de interés mensual paga	-.070	.378	-.078	-.403	-.071	-.530	.681	.071	.065	-.117	.250	-.289	-.369	-.668	.598	1.000	1.000	.025	-.261	-.250	-.242	.198	-.303	.535	-.484	.484	.473	-.089	-.089	.404	-.218	-.218	-.071
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.123	.106	.064	-.078	-.126	-.005	.037	.126	.333	-.388	-.239	.114	.216	-.189	.842	.025	.025	1.000	.232	.239	.225	.060	.217	.047	-.007	.185	.243	.220	.220	-.142	-.384	-.384	.327
Las entidades otorgadas fueron en los montos solicitados	.475	-.521	.055	.486	.012	.804	-.382	-.285	-.458	.341	-.997	.602	.976	.133	-.438	-.261	-.261	.232	1.000	.997	.994	-.088	.991	-.487	.538	-.377	-.488	-.088	-.088	-.234	.754	.754	.012
Monto promedio del crédito otorgado	.490	-.520	.061	.492	.018	.606	-.367	-.286	-.454	.321	-.997	.607	.972	.189	-.418	-.250	-.250	.239	.997	1.000	.992	-.024	.991	-.488	.516	-.358	-.488	-.089	-.089	-.209	.736	.736	.018
Tipo de crédito solicitado	.355	.036	.152	.047	.096	-.109	.291	.007	.086	-.151	.024	-.289	-.097	-.287	.194	.598	.598	.060	-.086	-.024	-.033	1.000	-.066	.371	-.288	.228	.217	-.009	-.009	.329	-.073	-.073	-.109
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.449	-.543	.086	.538	.039	.631	-.444	-.283	-.434	.243	-.981	.600	.981	.164	-.474	-.303	-.303	.217	.991	.991	.986	-.066	1.000	-.586	.625	-.423	-.526	-.093	-.093	-.261	.741	.741	.010
Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	.000	.364	-.145	-.614	-.134	-.614	.784	.134	.121	-.218	.468	-.413	-.555	-.523	.871	.535	.535	.047	-.487	-.468	-.485	.371	-.566	1.000	-.886	.512	.537	-.167	-.167	.351	-.408	-.408	-.134
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participó usted	.021	-.446	.258	.567	.147	.513	-.711	-.147	-.134	.327	-.516	.304	.613	.417	-.599	-.484	-.484	-.007	.538	.516	.530	-.288	.625	-.886	1.000	-.627	-.647	-.079	-.079	-.451	.450	.450	-.169
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-.021	.780	-.062	-.435	-.147	-.469	.711	.147	.134	-.327	.358	-.384	-.401	-.486	.599	.484	.484	.185	-.377	-.358	-.375	.228	-.423	.512	-.627	1.000	.977	.804	.804	.834	-.450	-.450	.484
Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	-.150	.778	-.111	-.483	-.188	-.502	.695	.188	.240	-.368	.468	-.328	-.506	-.473	.605	.473	.473	.243	-.488	-.468	-.487	.217	-.526	.537	-.647	.977	1.000	.590	.590	.741	-.604	-.604	.473
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.087	.471	.041	.056	-.089	.220	-.131	.089	.081	-.509	.089	.069	-.072	.232	-.148	-.089	-.089	.220	-.098	-.089	-.083	-.009	-.093	-.167	-.079	.604	.590	1.000	1.000	.504	-.372	-.372	.802
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.087	.471	.041	.056	-.089	.220	-.131	.089	.081	-.509	.089	.069	-.072	.232	-.148	-.089	-.089	.220	-.098	-.089	-.083	-.009	-.093	-.167	-.079	.604	.590	1.000	1.000	.504	-.372	-.372	.802
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.170	.726	.036	-.163	-.029	-.388	.593	.029	-.079	-.165	.209	-.272	-.255	-.458	.531	.404	.404	-.142	-.234	-.209	-.225	.329	-.261	.351	-.451	.834	.741	.504	.504	1.000	-.088	-.088	.404
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.534	-.433	.017	.478	.055	.424	-.320	-.327	-.594	.535	-.736	.319	.736	.154	-.365	-.218	-.218	-.384	.754	.736	.759	-.073	.741	-.488	.458	-.450	-.604	-.372	-.372	-.088	1.000	1.000	-.218
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.070	.378	-.078	.045	-.071	.227	-.105	.071	.065	-.409	-.018	.232	-.018	.148	-.120	-.071	-.071	.327	.812	.818	.021	-.109	-.010	-.134	-.169	.484	.473	.802	.802	.404	-.218	-.218	1.000

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Formalidad de las Mipos	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mipe	Como financia su actividad productiva	Si el financiamiento es de terceros	Que tasa de interés mensual paga	Entidades no bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Préstamos o suaveros	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 otorgó	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos 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 si, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación es una inversión para su empresa	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años			
Edad	.420	-.092	.063	.096	.092	.328	.011	-.023	-.144	.086	-.161	.253	.540	-.046	-.115	-.011	-.023	-.144	.020	.946	.010	.305	.010	.000	.034	-.006	-.236	-.017	-.017	.207	.172	.172	-.011	
Sexo	-.092	.230	-.046	-.103	-.092	-.621	.092	.023	.092	-.069	.126	-.598	-.471	-.230	.460	.046	.092	.092	-.747	-.759	-.665	.023	-.724	.069	-.652	.161	.908	.069	.069	.655	-.103	-.103	.046	
Grado de instrucción	.063	.046	.668	.024	.763	.224	-.032	.016	-.063	.066	-.025	-.232	.191	.196	-.161	.016	-.032	.006	.136	.152	.134	.164	.217	-.048	.545	-.022	-.220	.010	.010	.055	.007	.007	-.016	
Estado civil	.096	.103	.024	.369	.028	.038	-.124	-.016	-.155	.030	-.152	.434	.593	-.262	-.483	.062	-.124	-.086	.093	.010	.390	.038	.907	-.152	.090	-.114	-.714	.010	.010	-.168	-.145	.145	.007	
Profesión	.092	-.092	.743	.028	1.030	.276	-.037	.018	-.092	-.055	-.009	-.147	.120	.175	-.184	-.018	-.037	-.230	.037	.055	.055	.129	.110	-.055	.386	-.064	-.487	-.028	-.028	-.055	.028	.028	-.018	
Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.328	.021	.224	.639	.276	3.224	-.483	-.103	-.466	.017	-.562	2.828	2.103	1.345	-.226	-.241	-.483	-.017	3.241	3.310	2.879	-.259	3.155	-.448	2.379	-.362	-.240	.121	.121	-.1.345	.379	.379	.103	
Formalidad de las Mipos	.011	.092	-.032	-.124	-.037	-.483	.120	.009	.023	.007	.064	-.349	-.285	-.328	.460	.000	.120	.023	-.395	-.386	-.352	.133	-.428	.110	-.634	.166	.584	-.014	-.014	.386	-.055	.055	-.009	
Número de trabajadores permanentes	-.023	.023	.016	-.076	.018	-.103	.009	.064	.057	-.021	.037	-.101	-.133	-.069	.046	.005	.009	.057	-.216	-.221	-.186	.002	-.200	.014	-.097	.016	.122	.007	.007	.014	-.041	-.041	.005	
Número de trabajadores eventuales	-.144	.092	-.063	-.155	-.092	-.466	.023	.057	.489	-.017	.161	-.529	-.540	-.195	.391	.011	.023	.420	-.954	-.946	-.879	.006	-.845	.034	-.241	.040	.408	.017	.017	-.103	-.207	-.207	.011	
Motivos de la formación de la Mipe	.086	-.069	-.066	.038	-.055	.017	.007	-.021	-.017	.217	-.076	.166	.331	-.110	.069	-.014	-.028	-.259	.476	.455	.369	-.003	.445	-.041	.393	-.066	-.417	-.072	-.145	.124	.124	-.048		
Como financia su actividad productiva	-.161	.126	-.025	-.152	-.009	-.652	.064	.037	-.161	.076	.287	-.708	-.933	-.064	-.322	.032	.064	-.218	-.1513	-.1545	-.1303	.016	-.1400	.097	-.676	.076	.577	.014	.014	.200	-.186	-.186	-.002	
Si el financiamiento es de terceros	.253	-.598	-.232	.434	-.147	2.828	-.349	-.101	-.529	.166	-.708	5.292	2.490	.694	-.1609	-.175	-.349	.471	4.143	4.248	3.455	-.880	3.841	-.388	1.897	-.301	-.1937	.048	.048	-.1.179	.366	.366	.136	
Que tasa de interés mensual paga	.540	-.471	.191	.593	.120	2.103	-.285	-.133	-.540	.331	-.933	2.480	3.562	.423	-.1287	-.177	-.354	.736	5.526	5.600	4.703	-.244	5.166	-.428	2.993	-.326	-.2329	-.041	-.041	-.910	.697	.697	-.005	
Entidades no bancarias	-.046	-.230	.136	.262	.175	1.345	-.326	-.009	-.195	-.110	-.064	.084	.423	1.361	-.1563	-.198	-.395	-.230	.464	.386	.480	-.444	.531	-.248	1.265	-.244	-.1343	.083	.083	-.1.007	.090	.090	.044	
Que tasa de interés mensual paga	-.115	.466	-.161	-.483	-.184	-.226	.460	.046	.391	.069	.222	-.1609	-.1287	-.1563	2.299	-.230	.460	.460	.115	-.1977	-.1931	-.1862	-.391	-.2001	.414	-.2345	.391	2.230	-.069	-.069	1.517	-.276	-.276	-.046
Préstamos o suaveros	-.011	.046	-.016	-.062	.018	-.241	.060	.005	.011	.014	.032	-.175	-.177	-.198	.230	.064	.129	.011	-.198	-.193	-.159	.067	-.214	.055	-.317	.053	.292	-.007	-.007	.193	-.028	-.028	-.005	
Que tasa de interés mensual paga	-.023	.092	-.032	-.124	-.037	-.483	.120	.009	.023	-.028	.064	-.349	-.285	-.326	.460	.129	.257	.023	-.395	-.386	-.317	.133	-.428	.110	-.634	.166	.584	-.014	-.014	.386	-.055	-.055	-.009	
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	-.144	.092	.068	-.086	-.230	-.017	.023	.057	.420	-.269	-.218	.471	.736	-.230	.115	.011	.023	3.247	1.253	1.310	1.052	.144	1.086	.034	-.034	.144	1.063	.121	.121	-.483	-.346	-.346	.149	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.302	-.747	.136	.893	.037	3.241	-.395	-.216	-.854	.476	-.1513	4.143	5.526	.484	-.1977	-.198	-.395	1.253	8.947	9.076	7.697	-.340	8.255	-.593	4.152	-.485	-.3549	-.090	-.090	-.1.317	1.124	1.124	.009	
Monto promedio del crédito otorgado	.366	-.759	.162	.910	.055	3.310	-.386	-.221	-.866	.455	-.1545	4.248	5.600	.386	-.1931	-.193	-.386	1.310	9.076	9.269	7.821	-.097	8.400	-.579	4.055	-.469	-.3462	-.063	-.063	-.1.200	1.117	1.117	.014	
Tipo de crédito solicitado	.010	-.655	.134	.790	.055	2.879	-.352	-.186	-.879	.369	-.1303	3.455	4.703	.480	-.1862	-.159	-.317	1.052	7.897	7.821	6.700	-.114	7.107	-.510	3.538	-.417	-.3066	-.066	-.066	-.1.097	.979	.979	.014	
En que fue invertido el crédito financiero que otorgó	.305	.023	.164	.038	.129	-.259	.133	.002	.006	.093	.016	-.880	-.244	-.444	.391	.067	.133	.144	-.340	-.097	-.114	1.757	-.245	.200	-.986	.130	.698	-.003	-.003	.821	-.048	-.048	-.037	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.010	-.724	.217	.007	.110	3.155	-.428	-.200	-.845	.445	-.1400	3.841	5.166	.531	-.2000	-.214	-.428	1.086	9.255	8.400	7.107	-.245	7.748	-.641	4.480	-.507	-.3562	-.079	-.079	-.1.366	1.028	1.028	-.007	
Cuántos cursos de capacitación ha recibido Ud. en el último año	.000	.069	-.048	-.152	-.055	-.448	.110	.014	.034	-.041	.097	-.386	-.428	-.248	.414	.055	.110	.034	-.593	-.579	-.510	.200	-.641	.166	-.982	.090	.531	-.021	-.021	-.269	-.093	-.093	-.014	
Si tuvo capacitación En que tipo de curso participó usted	.034	-.552	.545	.890	.386	2.379	-.634	-.097	-.241	.393	-.676	1.807	2.993	1.255	-.2345	-.317	-.634	-.034	4.152	4.055	3.538	-.086	4.480	-.952	6.662	-.697	-.4062	-.062	-.062	-.2.193	.579	.579	-.110	
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-.006	.161	-.022	-.114	-.064	-.362	.166	.016	.040	-.066	.078	-.301	-.326	-.244	.391	.053	.106	.144	-.485	-.469	-.417	.130	-.507	.090	-.697	.165	1.022	.079	.079	.676	-.097	-.097	.053	
Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	-.136	.908	-.220	-.714	-.487	-.2190	.584	.122	.408	-.417	.577	-.1837	-.2329	-.1343	2.230	.292	.584	1.063	-.3549	-.3462	-.3066	.698	-.5652	.531	-.4062	1.022	5.609	.438	.438	3.393	-.731	-.731	.292	
Considera Ud. que la capacitación como inversión para su empresa es una inversión	-.017	.069	.010	.010	-.028	.121	-.014	.007	.017	-.072	.014	.048	-.041	.083	-.089	-.007	-.014	.121	-.090	-.083	-.066	-.003	-.079	-.021	-.062	.079	.438	.093	.093	.290	-.041	-.041	.062	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.017	.069	.010	.010	-.028	.121	-.014	.007	.017	-.072	.014	.048	-.041	.083	-.089	-.007	-.014	.121	-.090	-.083	-.066	-.003	-.079	-.021	-.062	.079	.438	.093	.093	.290	-.041	-.041	.062	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.207	.655	.055	-.186	-.055	-.1345	.386	.014	-.103	-.145	.200	-.1179	-.910	-.1007	1.913	.386	-.483	-.1317	-.1200	-.1097	.021	-.1386	.269	-.2193	.676	3.393	.290	.290	3.545	-.083	-.083	.193		
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.172	-.103	.007	.145	.028	.379	-.055	-.041	-.207	.124	-.186	.366	.697	.090	-.276	-.028	-.055	-.345	1.124	1.117	.979	-.048	1.028	-.083	.579	-.097	-.731	-.041	-.041	-.083	.248	.248	-.028	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	.172	-.103	.007	.145	.028	.379	-.055	-.041	-.207	.124	-.186	.366	.697	.090	-.276	-.028	-.055	-.345	1.124	1.117	.979	-.048	1.028	-.083	.579	-.097	-.731	-.041	-.041	-.083	.248	.248	-.028	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.011	.046	-.016	.007	-.018	.163	-.009	.005	.011	-.049	-.002	.136	-.005	.044	-.046	-.005	-.009	.149	.009	.014	.014	-.037	-.007	-.014	-.110	.053	.292	.062	.062	.193	-.028	-.028	.064	

BASE DE DATOS

	E	S	G	E	P	O	T	F	Ti	Ti	M	C	S	T	E	T	P	T	O	M	N	N	Ti	Ir	R	C	Ti	C	C	C	C	T	F	C	F	F	
	a.	x.	d.	a.	e.	u.	m.	m.	a.	a.	o.	c.	f.	a.	n.	a.	e.	a.	tr.	a.	c.	c.	p.	rs.	ci.	u.	o.	p.	a.	a.	a.	a.	e.	n.	a.	e.	e.
4	3	1	4	3	1	1	6	1	1	0	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
5	3	1	4	3	1	1	6	1	0	0	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
6	2	1	4	3	1	1	6	1	0	0	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
7	2	1	4	2	1	1	6	1	1	0	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
8	2	1	4	2	1	1	6	1	1	0	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
9	2	1	4	2	1	1	5	1	1	1	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
10	3	1	4	2	1	1	5	1	1	1	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
11	3	1	4	1	1	1	5	1	1	1	2	1	7	7	6	1	2	1	1	1	7	7	7	7	7	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
12	3	1	4	2	1	1	5	1	1	2	2	2	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	8	2	0	7	1	2	1	1	3	1	1	1	2	
13	1	1	4	2	1	1	5	1	1	1	2	2	4	4	6	1	2	1	1	1	1	1	1	2	8	2	0	7	1	3	1	1	2	1	1	1	2
14	2	1	4	2	1	1	5	1	1	1	2	2	10	3	6	1	2	1	1	1	1	1	2	8	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
15	2	1	4	2	1	1	5	1	1	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	8	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
16	2	1	4	1	1	1	5	1	1	1	1	2	5	3	7	1	2	1	1	2	1	1	2	8	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
17	2	1	4	2	1	1	5	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
18	2	1	4	2	1	1	5	1	1	2	2	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
19	1	1	4	1	1	1	5	1	1	1	2	2	8	4	7	1	2	1	1	1	2	1	2	1	2	0	7	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2
20	2	2	4	2	1	1	2	1	1	1	2	2	0	4	7	1	2	1	1	1	2	1	3	6	2	0	7	1	1	1	1	4	2	2	1	2	
21	1	2	4	2	1	1	2	1	1	0	1	2	4	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
22	1	2	4	2	1	1	2	1	1	3	2	2	4	4	4	5	2	1	1	2	1	1	1	6	2	0	7	1	2	1	1	4	1	1	1	2	
23	3	2	4	1	1	1	1	2	1	1	2	2	4	4	4	5	2	1	1	2	1	1	1	8	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
24	2	2	4	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	3	4	5	2	1	1	2	1	1	2	8	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
25	2	2	4	1	1	1	1	2	1	1	2	2	3	3	4	5	3	3	1	2	1	1	2	8	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
26	2	2	4	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	2	2	5	3	3	1	2	1	1	2	8	1	1	1	2	7	1	1	7	1	1	1	2	
27	2	1	7	2	5	1	5	1	1	1	1	2	3	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	8	2	0	7	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
28	2	2	5	2	1	1	5	1	1	1	1	2	3	4	7	1	2	1	1	1	1	1	2	8	2	0	7	2	7	2	2	7	1	1	1	2	
29	2	2	5	2	1	1	6	1	1	1	1	1	7	7	6	1	2	1	1	7	7	7	7	7	7	0	7	2	7	2	2	7	1	1	2	2	
30	2	2	3	2	1	1	6	1	1	1	1	2	8	3	7	1	2	1	1	1	1	1	2	6	1	0	1	2	7	2	2	7	1	1	2	2	