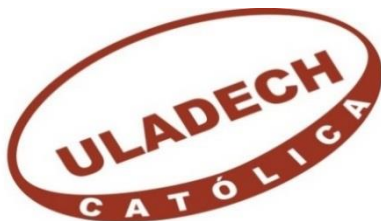


**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra, y venta de calzados para damas en el distrito de Calleria, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Taricuarima Chota, Alessandra Isabel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA–PERÚ

2017

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DÍAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL ARÉVALO PÉREZ
ASESOR

AGRADECIMIENTO

- El presente trabajo quiero agradecer en primer lugar a Dios por bendecirme y darme la fortaleza para llegar hasta donde he llegado.
- En segundo lugar a mis padres porque con su apoyo incondicional hicieron que logre grandes cosas y a la vez crezca de manera profesional y personal.
- De igual forma agradecer a mis profesores durante mi carrera profesional, porque todos de una u otra forma han aportado en mi formación profesional.

Quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación quiero dedicar a mis padres, por estar conmigo siempre en las buenas y en las malas, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por sus apoyos incondicionales, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al financiamiento**, el 60% (12) de las microempresas no han iniciado sus actividades con financiamiento propio y por ende tuvieron que recurrir a otros medio para poder solventarse; el 90% (18) recurrieron a alguna entidad financiera para obtener algún crédito. El 50% (10) señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes entregaron el crédito. El 80 % (16) de las microempresas obtuvo el crédito a largo plazo. El 65% (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron altas tasas de intereses. El 40% (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/. 50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000 y 85,000.00 respectivamente. El 80% (16) de las microempresas invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo. El 50% (10) de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado, de 32% dada por Caja Arequipa y un 35% por parte de MiBanco. El 50% hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo. **Respecto a la capacitación**, un 60% (12) de las microempresas cuentan con 3 a 5 trabajadores. El 80% (16) de las microempresas no cuentan con trabajadores permanentes. El 60% (12) de las microempresas renuevan contrato a sus trabajadores cada 6 meses. Un 80% (16) de las microempresas señaló que el encargado de la empresa si ha tenido

algún tipo de capacitación. El 45% (9) de las microempresas capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces. El 60% (12) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación. Un 60% (12) de las microempresas capacitó a su personal entre 6 y 8 veces. El 100% (20) de las microempresas señaló que no cuentan con un modelo de indicador que pueda medir la efectividad de la capacitación. El 70% (14) de las microempresas consideran la capacitación como una inversión. El 65 % de las microempresas señalaron que la capacitación si mejora la rentabilidad. El 85 % de las microempresas consideran que teniendo capacitado a su personal les haga más competitivo frente a las demás empresas. **Respecto a la Rentabilidad**, el 50% (10) de las microempresas indicaron que tienen entre 3 y 8 años en el rubro de la compra y venta de calzados para damas. El 90 % de las microempresas señalaron que si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los dos últimos años. El 100% (20) de las microempresas señalaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado con respecto a la rentabilidad de la empresa. El 75% (15) de las microempresas indicaron que no cuentan con una estrategia que les permita aumentar sus ventas en los próximos años. El 90% (18) de las microempresas señalaron que como empresa si han mejorado y más en estos últimos años. El 80 % (16) de las microempresas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz para el crecimiento y rendimiento de la empresa. El 100% (20) de las microempresas utilizan su información financiera para la toma de decisiones y el control gerencial de la empresa.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the trade sector, buying and selling footwear for women in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, to carry out it was worked with a population of 20 and a sample of 20 micro-enterprises, to which a questionnaire of 30 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: Regarding the financing, 60% (12) of the microenterprises have not started their activities with their own financing and therefore had to resort to other means to be able to solve themselves; 90% (18) turned to some financial institution to obtain some credit. 50% (10) pointed out that it was CrediScotia and Caja Arequipa who delivered the loan. 80% (16) of micro-enterprises obtained long-term credit. 65% (13) of the microenterprises indicated that they did not ask for much documentation to be able to acquire the loan, nevertheless they received high interest rates. 40% (8) of the microenterprises stated that they gave a maximum loan amount of S /. 50,000.00 and another 40% (8) of 60,000 and 85,000.00 respectively. 80% (16) of the microenterprises invested the credit granted in working capital. Fifty percent (10) of microenterprises paid an interest rate for the loan requested, 32% given by Caja Arequipa and 35% by MiBanco. 50% prepaid their credit to reduce interest generated by the loan. Regarding training, 60% (12) of micro-enterprises have 3 to 5 workers. 80% (16) of micro-enterprises do not have permanent workers. Sixty per cent (12) of micro-enterprises renew their contract every six months. An 80% (16) of micro-enterprises pointed out that the manager of the company has had some type of training. 45% (9) of the micro-enterprises trained the manager of the company about 5 times. Sixty percent (12) of microenterprises stated that their workers have had some type

of training. Sixty per cent (12) of the micro-enterprises trained their staff between 6 and 8 times. 100% (20) of the microenterprises indicated that they do not have an indicator model that can measure the effectiveness of the training. Seventy percent (14) of microenterprises consider training as an investment. Sixty-five percent of micro-enterprises said that training would improve profitability. 85% of micro-enterprises believe that having trained their staff to make them more competitive compared to other companies. Regarding Profitability, 50% (10) of the microenterprises indicated that they have between 3 and 8 years in the purchase and sale of shoes for ladies. Ninety percent of micro-enterprises said that they have improved the profitability of their companies in the last two years. 100% (20) of the microenterprises indicated that if credit has much to do with respect to the profitability of the company. 75% (15) of the microenterprises indicated that they do not have a strategy that allows them to increase their sales in the coming years. Ninety percent (18) of microenterprises indicated that as a company they have improved and more in recent years. 80% (16) of micro-enterprises believe and consider that financing and training have contributed effectively to the growth and performance of the company. 100% (20) of the microenterprises use their financier information for the decision making and the managerial control of the company.

Key words: Financing, training, profitability, micro and small companies.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Hoja de dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	viii
Índice	x
Índice de tablas	xii
Índice de figuras	xvi
I. INTRODUCCIÓN	20
II. REVISIÓN LITERARIA	22
III. METODOLOGÍA	66
3.1. Diseño de la investigación	66
3.2. Población y muestra	67
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	67
3.4. Técnica e instrumentos	73
3.5. Matriz de consistencia	76
IV. RESULTADOS	77
4.1. Resultados	81
4.2. Análisis de resultados	111
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	117
Referencias bibliográficas	121

ANEXOS	126
- Carátula	126
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	127
- Declaración Jurada del Artículo Científico	157
- Matriz de Consistencia	159
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	164
- Tabla de Fiabilidad	167
- Base de datos de las encuestas	170

Tablas	Pág.
Tabla N° 01: Formas de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	81
Tabla N° 02: Recurren a alguna entidad financiera las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	82
Tabla N° 03: Tipo de entidad que facilitó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	83
Tabla N° 04: Entidad financiera que entregó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	84
Tabla N° 05: Plazo del crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	85
Tabla N° 06: Solicitaron bastante documentación a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	86
Tabla N° 07: Monto máximo que han otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	87
Tabla N° 08: En qué fue invertido el crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta	

de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	88
Tabla N° 09: Tasa de interés cobrado por el préstamo solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	89
Tabla N° 10: Pagos extras realizadas por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 para disminuir los intereses del préstamo solicitado	90
Tabla N° 11: Número de trabajadores con lo que cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 12: Cuenta con trabajadores permanentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	92
Tabla N° 13: Cada cuanto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	93
Tabla N° 14: Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	94
Tabla N° 15: Veces que ha sido capacitado el o la gerente de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	95
Tabla N° 16: Reciben algún tipo de capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	96

Tabla N° 17: Veces que ha sido capacitado el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en los dos últimos años	97
Tabla N° 18: Tienen las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada	98
Tabla N° 19: Consideran la capacitación como una inversión las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	99
Tabla N° 20: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	100
Tabla N° 21: Considera que teniendo capacitado a su personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 le haga más competitivo con las demás empresas	101
Tabla N° 22: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en el mercado	102
Tabla N° 23: La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha mejorado en los últimos años	103

Tabla N° 24: Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	104
Tabla N° 25: Cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas los dos próximos años	105
Tabla N° 26: La ganancia de los dos últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha sido mejor que los años anteriores	106
Tabla N° 27: En que fue invertido la ganancia que se obtuvo el año 2016 de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	107
Tabla N° 28: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 han ido mejorando en los últimos años	108
Tabla N° 29: El financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	109
Tabla N° 30: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 utilizan información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial	110

Figuras

- Figura N° 01: Formas de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 81
- Figura N° 02: Recurren a alguna entidad financiera las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 82
- Figura N° 03: Tipo de entidad que facilitó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 83
- Figura N° 04: Entidad financiera que entregó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 84
- Figura N° 05: Plazo del crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 85
- Figura N° 06: Solicitaron bastante documentación a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 86
- Figura N° 07: Monto máximo que han otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 87
- Figura N° 08: En qué fue invertido el crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de

calzados para damas del distrito de Callería, 2017	88
Figura N° 09: Tasa de interés cobrado por el préstamo solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	89
Figura N° 10: Pagos extras realizadas por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 para disminuir los intereses del préstamo solicitado	90
Figura N° 11: Número de trabajadores con lo que cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 12: Cuenta con trabajadores permanentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	92
Figura N° 13: Cada cuanto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	93
Figura N° 14: Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	94
Figura N° 15: Veces que ha sido capacitado el o la gerente de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	95
Figura N° 16: Reciben algún tipo de capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	96

Figura N° 17: Veces que ha sido capacitado el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en los dos últimos años	97
Figura N° 18: Tienen las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada	98
Figura N° 19: Consideran la capacitación como una inversión las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	99
Figura N° 20: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	100
Figura N° 21: Considera que teniendo capacitado a su personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 le haga más competitivo con las demás empresas	101
Figura N° 22: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en el mercado	102
Figura N° 23: La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha mejorado en los últimos años	103

Figura N° 24: Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	104
Figura N° 25: Cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas los dos próximos años	105
Figura N° 26: La ganancia de los dos últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha sido mejor que los años anteriores	106
Figura N° 27: En que fue invertido la ganancia que se obtuvo el año 2016 de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	107
Figura N° 28: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 han ido mejorando en los últimos años	108
Figura N° 29: El financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017	109
Figura N° 30: Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 utilizan información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial	110

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Las mypes representan el eje de la economía de un país por tal motivo, es imprescindible hablar de las formas de financiamiento de las mypes dada su importancia para la generación de empleo y el desarrollo del país.

Así mismo al hablar de capacitación, nos referimos a la forma de trabajo de las empresas, esto ayudan a mejorar los procesos de la empresa por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. De tal forma que la rentabilidad de la empresa se vea favorecida y dé oportunidad de seguir surgiendo más y más, generando cada día más puestos de trabajo y con ellos combatiendo la pobreza del país.

En América Latina las mipymes son apreciadas como poco más que generadoras de puestos de trabajo formales, empleos dignos, pero las brechas con las grandes empresas en lo referente a eficiencia, gastos en investigación y desarrollo, ventas, son notables en la mayoría de los países.

El financiamiento sigue siendo uno de los grandes problemas en el sector mipyme. Habitualmente las instituciones financieras son reacias a prestar a los pequeños actores y ávidas a la hora de cobrarles. El impacto de la crisis global sigue siendo un lastre muy fuerte para la obtención de créditos en las empresas de pequeño formato.

Empero, el área del financiamiento a las mipymes ha estado teniendo un cambio importante en las últimas décadas. Las organizaciones de microfinanzas (OMF) han logrado desplegar nuevas tecnologías financieras y han aprendido a manejar carteras de crédito orientadas a los pequeños negocios.

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (mypes) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno (PBI), son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Con respecto a los microempresarios dedicados a la compra y venta de calzados, Getion.pe(2017), en su blog señala que Perú es el cuarto mayor productor de calzado de América del Sur con más de 50 millones de pares al año, por eso es considerado un país estratégico y figura entre los 20 principales destinos de las exportaciones.

El continuo crecimiento económico de la industria del calzado y la marroquinería en Perú ha hecho más estrecha las relaciones comerciales con los países vecinos.

Por ello hoy en día, en la localidad de Callería se cuenta con más de 20 microempresarios dedicados a la compra y venta de calzados, que con su ímpetu

emprendedor han sabido administrar de manera eficiente sus recursos con el fin de generar empresa y a la vez generar ganancias.

En este siguiente proyecto de investigación se presenta antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales; dando a conocer la importancia de las mypes en el Perú y el mundo. Así como también definiendo las teorías del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el marco teórico y conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las referencias bibliográficas y los anexos.

Para finalizar el trabajo de investigación de la tesis, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la recopilación de información del capítulo anterior que han dado soporte a desarrollar una propuesta de solución que tiene como propósito ayudar a mejorar la productividad empresarial, basándose en las fuentes de financiamiento que existe hoy en día, las cuales son de mucha ayuda para las empresas que recién desean abrirse en este mundo global y empresarial.

II. REVISION DE LA LITERATURA

Planteamiento del Problema

Caracterización del Problema

Las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades se organizan en algunos casos en empresas familiares, pequeñas empresas de servicios, talleres artesanales y comercio. Siendo motor de desarrollo en muchos países del mundo.

Instituto Pyme.org (2015), en su página web señala que las micro, pequeñas y medianas empresas de México, consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, tramites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las pymes este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios - el "medio perdido".

Así mismo el Instituto pyme.org, sostiene que el acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades. Es por ello que el Instituto pyme trabaja junto con el sector público e instituciones financieras

para desarrollar e implementar nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas en el sector financiero, con la intención de que se incremente el crédito disponible para pymes en México.

A su vez, el portal de instituto pyme.org, señala que los recursos humanos son el activo más importante de las empresas, es por ello que la capacitación al personal es uno de los factores más importantes para el desarrollo y la competitividad de las empresas. En particular las micro y pequeñas empresas no cuentan con recursos financieros disponibles comparados con las medianas y grandes empresas.

Por ello, el Instituto pyme.org diseña e implementa junto con el sector público, grandes empresas e instituciones financieras programas gratuitos o de muy bajo costo para crear o fortalecer de capacidades del personal de las micro, pequeñas y medianas empresas en áreas claves como la planeación de negocios, tecnología, idiomas, marketing, recursos humanos, operaciones, administración, propiedad intelectual, contabilidad y finanzas.

Díaz (2015), en su artículo publicado indica, que un momento crucial en la vida de todo emprendimiento, es el momento en que el equipo sale en busca de financiación para iniciar operaciones. Existen diversas alternativas de financiación empresarial y cada una de ellas cuenta con sus propias ventajas y desventajas, por esto es importante tener claro lo que queremos hacer y conocer las diferentes fuentes de financiación, de esta manera podremos determinar cuál es la mejor opción para nuestro emprendimiento.

Continúa Díaz, manifestando que el primer lugar al que recurren los emprendedores en busca de dinero para poner en marcha su empresa, es su bolsillo y el bolsillo de sus familiares y amigos. Teniendo en cuenta que somos un país en el que las pymes representan más del 90% del total de empresas constituidas y que un gran porcentaje de ellas son empresas familiares, no es de extrañar que esta primera fuente de financiación sea una de las más utilizadas por los colombianos.

Prosigue Díaz, señalando que el sector bancario es otra interesante fuente de financiación empresarial. Cada entidad financiera cuenta con sus propios programas de ahorro e inversión para pymes en Colombia. La clave está en elaborar un plan financiero que te permita saber ¿Cuánto dinero necesitas? ¿En qué vas a invertir el dinero? ¿En cuánto tiempo empezarás a generar utilidades? ¿Cuál va ser la rentabilidad del negocio?. De esta manera no te tomará por sorpresa los costos financieros de los créditos que solicites y desde el principio tendrás una idea de cómo va a desarrollarse tu negocio.

Ovalle (2016), en su publicación menciona que de acuerdo a la radiografía del emprendedor Chileno, realizado por la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) en colaboración con Mujeres del Pacífico, en Chile los emprendedores plantean como la primera causa del fracaso de sus negocios la falta de financiamiento o clientes (38,8%)...Entonces, ¿cómo financian sus proyectos los emprendedores? “Entre el 50 y 75% de los emprendedores recurre a dineros propios, logrando financiar aproximadamente el 68%, mientras que el

resto lo buscan por diversas vías, entre las que se encuentran créditos de la banca e instituciones financieras, dineros provenientes de fondos públicos y privados, juegos con aceleradoras de negocios, financiamientos colectivos (crowdfunding), capitales de riesgo e inversionistas ángel”.

Banco Interamericano de Desarrollo. (S/N), en su página sostiene que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha optado por crear proyectos como lo es el fondo multilateral de inversiones que es el principal proveedor de asistencia técnica para el sector privado en América Latina y el Caribe. El FOMIN es también uno de los inversores más importantes en microfinanzas y fondos de capital emprendedor para pequeñas empresas. Los proyectos que necesitan financiamiento deberían aumentar el acceso al financiamiento, los mercados y las capacidades, y a los servicios básicos.

El FOMIN siempre trabaja con socios locales, principalmente privados, para ayudar a financiar y ejecutar proyectos. Otorga subsidios, préstamos, garantías, inversiones y cuasi inversiones de capital, así como también servicios de consultoría a asociaciones comerciales, organizaciones no gubernamentales, fundaciones, agencias del sector público e instituciones financieras, y en algunos casos, empresas del sector privado para apoyar proyectos que beneficien a la población de bajos recursos (sus negocios, sus granjas, y sus viviendas) a través de los 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe del Grupo BID.

Borja (2011), señala en su blog, que el sector de las pymes es importante para las economías nacionales ya que contribuye significativamente a la creación de empleo y al crecimiento del PIB y porque el crecimiento de este sector está ligado a la formalidad económica. Los datos demuestran que existe una relación inversa entre el tamaño de las pymes y el sector informal de un país. La economía informal y el sector de las pymes generan, en conjunto, entre 65% y 70% del PIB, teniendo en cuenta los distintos niveles de ingreso de los países.

Así mismo continúa Borja indicando que, el estudio mencionado destaca la necesidad de abordar el tema de la disponibilidad de financiamiento y la formalización de las pymes, lo cual se refuerza al hacer negocios con instituciones financieras reglamentadas. Asimismo, las pymes adolecen de una baja productividad, lo cual inhibe su competitividad en relación con sus homólogas de regiones más desarrolladas. La productividad de las pymes en América Latina y el Caribe es de menos del 40% de la correspondiente a empresas más grandes, mientras que en Europa y Estados Unidos alcanza al 65%. La falta de crédito es una de las razones por las cuales hay tanta dispersión en materia de productividad de las empresas. Sin crédito, las empresas no se pueden expandir y las menos productivas no pueden realizar las inversiones en tecnología necesarias para aumentar la eficiencia.

Por tanto señala Borja, que el financiamiento para pymes en todo el mundo sigue siendo insuficiente en cuanto a la oferta de los productos y servicios financieros más críticos para su crecimiento. El costo del

financiamiento y el acceso al mismo se consideran como obstáculos clave, al igual que la falta de personal idóneo para desempeñar funciones financieras. Según el IFC (brazo de financiación privada del Banco Mundial) tan sólo el 20% de las pequeñas empresas en países de bajo ingreso tienen acceso al crédito y el financiamiento total al sector privado asciende a apenas al 25% del PIB, frente a 76% en los países desarrollados.

Mendívil,(2006), en su trabajo de investigación señala que las micro y pequeñas empresas (mypes) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familias pero tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo.

Prosigue Mendívil, que el estado promueve la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresa pero aun la legislación resulta insuficiente, la formalización de las micro y pequeñas empresas es un tema que debe ser abordado tanto por el gobierno central, regional y local como por los entidades privadas, el sistema financiero, las grandes empresas y colegios profesionales para su promoción y desarrollo, ya que las mypes en la actualidad forman parte de la economía del país.

Agüero (2013), señala en su blog que en el Perú, Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”

Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

Yacsahuache (2010), en su proyecto de investigación señala que las pymes en el Perú son generadoras de empleo (más de 300 mil cada año), el 74%. Requieren poca inversión por unidad de empleo generado (3 mil dólares frente a los 20 mil de la gran empresa). Tienen alta contribución al PBI (entre 50% y 42%). Son el principal número de empresas (98% del total) reivindican el trabajo como posibilidad individual e inmediata, etc.

Por tanto Yacsahuache, indica que se caracterizan por estar conformadas principalmente por grupos familiares donde las relaciones laborales no se rigen por acuerdos contractuales, utilizan tecnología tradicional con pocos insumos importados, los activos suelen ser de las personas naturales que la conforman y no de las empresas, gran parte de sus equipos se pueden constituir, por lo general, con materiales disponibles en la localidad. Requieren menos habilidad

técnica, su sistema de distribución es simple porque sirven a mercados reducidos, etc.

Así mismo prosigue Yacsahuache, que en su gran mayoría las pymes son informales, es decir que carecen de licencia de autorización, R.U.C., no emiten ningún documento de ventas, ni lo reciben, así como los que tienen estos documentos declaran sus impuestos por debajo de lo perciben realmente. Lo cual conlleva al desorden en su documentación, al no saber a ciencia cierta cuál es su nivel de ingresos reales (ventas mensuales); perjudicándolos para la obtención de préstamos ante entidades financieras.

Perú21.pe (2015), en su redacción informa que, de acuerdo con la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc), el crecimiento descentralizado de la economía peruana ha permitido el dinamismo homogéneo de las micro y pequeñas empresas (mypes) en todas las regiones, la disminución de la pobreza a menos del 23% en el 2014 y el aumento de la clase media. Ello ha hecho que el mercado de financiamiento de las mypes se vuelva más competitivo.

Mendoza, Leyva, y Pardo (2015), en su libro publicado señalan que, en el tema del financiamiento, así como a nivel nacional, en una economía pequeña y con libre movilidad de capitales conceptualmente no existe la posibilidad de una restricción financiera por insuficiencia de ahorro doméstico. Este argumento tiene mayor fuerza para las economías regionales, pues la movilidad de recursos financieros, la «libre movilidad de capitales», es mucho más fluida, por lo que tampoco podría pensarse que el nivel de ahorro local pueda ser un limitante del crecimiento económico.

Continúa Mendoza (et al.), que de acuerdo con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS) actualizadas a mayo del 2014, en Ucayali operan un total de nueve bancos comerciales, cuatro empresas financieras, cuatro cajas municipales de ahorro y crédito, una caja rural de ahorro y crédito y cuatro edpyme, además de Agrobanco y el Banco de la Nación, que constituyen parte de la Banca Estatal.

De tal forma Mendoza (et al.) , señala que a pesar de que en Ucayali operan múltiples entidades (25 en total), existe un grado de diversificación relativamente bajo en las fuentes de financiamiento efectivas pues casi el 70% del crédito provisto en la región proviene de la banca múltiple, siendo los bancos BCP (Banco de Crédito del Perú) y BBVA Continental los que exhiben una mayor participación en las colocaciones de la región. La segunda fuente de financiamiento de la región está constituida por las empresas microfinancieras. La tercera fuente de financiamiento son las empresas financieras, que en conjunto aportan el 8% del crédito.

Finalmente, la banca pública, representada por el Banco de la Nación y por Agrobanco, explica el 7% restante del crédito exhibido por la región

En el distrito de Callería, que es el ámbito de estudio, existen varios establecimientos que se dedican a la compra y venta de calzado para dama, pero no se sabe si todos esos establecimientos son formales o no y se tiene un cierto desconocimiento de qué manera se financian, es decir si es que usan su propio capital o si es que recurren a financiamientos externos como son los bancos, las cajas, etc. Por ello con este proyecto de investigación se va a determinar las

principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad que manejan estas empresas en estudio. Por estas razones el enunciado del problema de investigación es la siguiente:

Enunciado del Problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017?

Objetivos de la Investigación:

Objetivo General.

- Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Objetivos Específicos.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Justificación de la Investigación.

El estudio se justifica porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería; ya que la mayoría de autores llegan al mismo resultado de que las micro y pequeña empresas enfrenta una serie de obstáculos que nos les permite mantenerse en el mercado por la falta de apoyo financiero, la poca importancia que le dan los gobiernos de turno; los pocos programas de capacitación al personal y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más claras de cómo opera el financiamiento, la capacitación y rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, la investigación también se justifica por que servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos, comercio y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país, por otro lado servirá de medio para obtener mi título de

contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes Internacionales:

Carrera (2012), “Factores que intervienen en el desarrollo de las pymes del Sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la Caintra”, nos señala que en el contexto económico mundial, las pequeñas y medianas empresas constituyen una parte importante del sector productivo. En el crecimiento de los países desarrollados así como de los que están en proceso de alcanzar el mismo, estas unidades económicas son de gran relevancia por su contribución al desarrollo económico de los mismos.

De tal forma Carrera informa que en México, con base en la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) del año 2009, se estima que las mipymes, constituyen el 99.8% del total de unidades económicas del país, contribuyen alrededor del 69% del PIB y generan el 78.5% de los empleos.

Así mismo señala Carrera que en México existen cinco millones 144 mil 56 unidades económicas en las que se emplean 27 millones 727 mil 406 personas, es visible la importancia que las micro, pequeñas y medianas

empresas tienen en la economía de los países y en el caso de México, no es la excepción. La micro representa el 95% de las unidades económicas de país abarcando un número de 4'987,141. La pequeña representa un 4.3% con 221,194.4 unidades y la mediana un 0.3% con 15,432.1 unidades. Las actividades cubiertas por el Censo como: la industria manufacturera, el comercio, los servicios no financieros, entre otros.

Continúa Carrera, que las actividades económicas se agrupan de la siguiente manera: 47.1 % en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9 %.

Por ello, Carrera afirma de lo anterior se puede observar la importancia de las mipymes, ya que tomando como referencia México, Estados Unidos y España, podemos señalar, que en México, estas unidades económicas, representan el 99.8 %, en comparación con Estados Unidos que alcanza el 95% (SBA) y en España el 99% (INE). Con los datos señalados arriba, es posible dimensionar el impacto que las mipymes tienen en la economía nacional. Sin embargo, el escaso desempeño económico del país no refleja que este tipo de empresas se encuentren trabajando con altos grados de eficiencia o de productividad.

Sánchez (2013), en su tesis denominada “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas”, señala que dentro de los mercado financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto

de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las mipymes, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a 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.

De tal forma señala Sánchez, que un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere de estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método de investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo referente a los micronegocios, estableciendo como pautas de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la mipyme y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permita acceder a un eficiente financiamiento.

Por ello Sánchez señala que, este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éstas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento

mipyme, seguido de la Banca Comercial y la Banca 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 fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las variantes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de nacional financiera.

Gonzales (2014), en su proyecto de tesis denominado “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, concluye que considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento.

Seguidamente Gonzales, con el ánimo de contextualizar las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las pequeñas y medianas empresas y una caracterización del sector comercio. Respecto al primero se logró identificar la definición y clasificación de las empresas por tamaño en Colombia, el número de establecimientos, distribución geográfica, empleos generados, distribución empresarial por actividad económica y la evolución que han experimentado las pymes en el periodo 2008 a 2013 tanto en Colombia

como en Bogotá. De este modo se observó que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las pymes generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente.

Así mismo señala Gonzales, en cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Considerando la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción

que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Se recalca que dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas.

Detallando la estructura del pasivo de las pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras.

Considerando lo anterior, Gonzales concluye que las pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacientes.

Antecedentes Nacionales

Gomero (2003), en su proyecto de tesis concluye que las pequeñas y microempresas se constituyeron el colchón laboral para la economía. Pero a pesar de este grado de participación en la formación del producto nacional, no tiene apoyo estratégico financiero, tecnológico, legal y de otras categorías que vienen impidiendo que se repotencien en su verdadera magnitud.

Prosigue Gomero, que el elevado costo de financiamiento para las pymes no solo es exclusividad de quienes movilizan microcréditos, sino también de la banca comercial, que prácticamente al sector micro empresarial, lo consideran como marginal dentro de su cartera de colocaciones. Este grado de marginalidad, según la posición de los bancos, es producto del alto riesgo que representan y los elevados costos operativos que implica mantenerlos dentro de su cartera de colocaciones.

De tal forma Gomero señala, que a parte que los bancos visualizan a las Pymes como un sector de elevado riesgo para sus colocaciones, la situación se hace mucho más crítica cuando se aprecia que los pocos capitales que se movilizan en este sector, se concentran con mayor fuerza en Lima metropolitana, castigando así a las empresas de provincias, organizaciones, que a pesar de tener ventajas comparativas y competitivas, no encuentran apoyo estratégico por parte de la banca nacional.

Por otro lado, Kong y Moreno (2014), en su proyecto de tesis llegaron a la conclusión de que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las mypes del Distrito de San José, ya que gracias a

dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Así mismo Kong y Moreno, al evaluar el desarrollo de las mypes del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constataron que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Por tanto Kong y Moreno, al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, fue MiBanco como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las mypes de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las mypes.

Finalmente Kong y moreno, determinan como resultado de la investigación que las mypes han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Ordinola y Cornejo (2011), en su proyecto de tesis llegaron a la conclusión de que los comerciantes en el mercado de la Unión tienen un endeudamiento muy alto, lo que limita el fácil acceso al financiamiento formal. Así mismo señalan que la mayoría de los comerciantes tienen negocios con más de 5 años de funcionamiento, siendo la mayoría negocios sólidos dirigidos por personas con experiencia en el giro, sin embargo existe problemas en la gestión del mismo dado que al comparar su capital inicial y el actual no hay incrementos significativos.

Por tanto Ordinola y Cornejo, afirman que existe un gran número de comerciantes que actualmente tiene deudas, su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales dado que le es más fácil y rápido obtener un crédito sin importarles las altas tasas de interés a las que están sujetos dichos créditos, en segundo motivo por el cual prestan de estas fuentes es

porque no son sujetas de crédito dado que están mal calificados en las centrales de riesgo es decir por tener antecedentes crediticios negativos

Hernández (2014), en su proyecto de tesis sobre capacitación al personal, señala que en un contexto por demás cambiante, el proceso de capacitación es un tema recurrente de las instituciones, que si bien es parte de la reglamentación de las mismas, en distintas ocasiones se ve en ella una pérdida de tiempo e insumos.

A su vez señala Hernández, que la capacitación como un mecanismo de mejoramiento personal y concebido como un proceso de formación en el ámbito laboral, beneficiará a las organizaciones ya que contará con trabajadores capaces de enfrentar y resolver situaciones complejas, actuando lo más asertivamente posible, en su área, afrontando cargos diversos y en la toma de decisiones.

Reynaga (2015), en su proyecto de tesis, señala que el desempeño laboral de los personales es la piedra angular para desarrollar la efectividad y el éxito de la compañía por esta razón hay un interés de las entidades por mejorar el desempeño a diario que se le presenta las dificultades en el trabajo.

Por otro lado Reynaga, afirma que para que una organización sea exitosa, debe procurar ser un excelente lugar para trabajar de tal manera veamos que satisfaga el desempeño laboral del personal; sin embargo que estén motivados todos, y poder lograr sus compromisos de trabajo.

Por eso Reynaga, recomienda que los jefes de recursos humanos deben de enfocarse más en todos los individuos que trabajan en la empresa, para el

mejor desempeño laboral del personal, considerando aspectos de los comportamientos humanos.

Antecedentes Regionales

Calampa (2016), manifiesta que en la región de Ucayali El 100% de los representantes legales de las mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitaria, y el 40% tiene superior universitaria. El 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el 100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas.

Calampa Finalmente, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% considera que la capacitación mejoró su rentabilidad; y el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los últimos años.

Antecedentes Locales

Cárdenas (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016” señala que, en estos momentos, el Perú expone los mejores indicadores macroeconómicos, una

economía sólida, mayores exportaciones, negociaciones de acuerdos comerciales con Estados Unidos y otras naciones desarrolladas, entre otras.

Cárdenas prosigue que, este optimismo y ánimo de la economía se traslada al consumo privado, dado que la población está demandando mayores bienes para el consumo. Este dinamismo económico favorecería para un mayor desarrollo de las micro y pequeñas empresas, pero debiera darse las medidas para poder lograr esto. Por tanto, es necesario conocer su funcionamiento como piezas fundamentales en la economía peruana.

Por ende Cárdenas obtuvo lo siguiente, la información se recabó de una muestra de 20 empresas escogida de manera dirigida de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: El 55% de las empresas encuestadas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de mantenimiento; el 100% tienen entre 10 a 15 años como empresas formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% se dedican a desarrollar actividades relacionadas con el rubro de mantenimiento de camiones y el 90% obtenido un crédito por medio de terceros en otras palabras de entidades financieras en el año 2016 y el 10% no lo hizo.

Bases teóricas de la investigación:

Teoría del financiamiento

Domínguez y Crestelo (2009), señalan que la determinación de la estructura del financiamiento es particularmente relevantes, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de

financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa. Este es un aspecto importante a analizar en nuestros días, puesto que las tasas de intereses son cada vez más inestables, provocando con ello que el costo del dinero varíe en el corto tiempo, por lo que tomar decisiones para conducir acertadamente una organización, resulta algo complejo y representa una gran responsabilidad para las personas que asumen tal compromiso. Estas decisiones, que determinan en gran medida el éxito de una empresa y de su cuerpo de dirección, son el fruto de una gerencia inteligente y preparada.

De esta manera Domínguez y Crestelo indican, que cualquier gerente debe poseer una cultura que le permita apreciar el impacto de sus decisiones desde el punto de vista económico y financiero; teniendo en cuenta un mejor uso de los recursos y alcanzando mejores resultados con menos costos, que podrán ser logrados con una eficaz estructura de financiamiento.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

La teoría de M&M en general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

Las propuestas que presentan Modigliani y Miller (MM) justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y en el supuesto de los mercados perfectos.

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984), “La Teoría de la Jerarquía Financiera” se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la

existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

En ese sentido Goicochea,(2008), señala que antes el hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios

económicos que en macroeconomía ha experimentado nuestro país, ahora hasta financiarse es un asunto vital o necesario para las mypes.

Por ende Goicochea, afirma que para que una mypes se pueda financiar mediante deudas debe tener la supervisión necesaria de un contador, pues este le ayudara a determinar la capacidad de liquidez y de pago de la empresa, pues el asunto en el financiamiento es delicado, ya que no es pedir por pedir aunque sea necesario, sino el de ver si la empresa podrá devolver el préstamo y pagar los intereses.

Para que un banco de un financiamiento necesariamente una de los requisitos que piden son los Estado Financieros, para ello el contador no solo deberá saber formularlos bien sino que tiene la necesidad de interpretarlos pues con la información financiera de la empresa el banco aceptara o no otorgar el préstamo.

Por otro lado Tiposde.org. (2017), en su enciclopedia señala que la forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

- **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.

- **Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
- **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- **Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

- **Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden

tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

- **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.
- **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.
- **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

- **Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.
- **Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- **Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el

préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

Teoría de la capacitación

Hernández (2014), señala que considerar a la capacitación como un proceso educativo continuo, nos permite ver los grandes beneficios que este aporta no solo a nivel profesional, es cierto que en primera instancia se considera a la capacitación como aquella que va a proporcionar aprendizajes técnicos de un área laboral específica, sin embargo, con el transcurso del tiempo y con su implementación en los centros de trabajo, se vuelve indispensable tomar en cuenta al trabajador no sólo como parte indispensable en la realización de procedimientos, es preciso enfocarse también en su formación como persona, las organizaciones se dan cuenta que los trabajadores motivados y satisfechos en su ambiente laboral muestran mayores posibilidades de realizar mejor una tarea asignada generando con ello crecientes ganancias a fin de ganar prestigio.

Frigo (S/F), indica que la capacitación, o desarrollo del personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente.

Donde aplicar la capacitación

Los campos de aplicación de la capacitación son muchos, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:

- **Inducción:** Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.
- **Entrenamiento:** Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.
- **Formación básica:** Se desarrolla en organizaciones de cierta envergadura; procura personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben destino. Son los "oficiales" del futuro.
- **Desarrollo de Jefes:** Suele ser lo más difícil, porque se trata de desarrollar más bien actitudes que conocimientos y habilidades concretas. En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es primordial el

compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con reflexión común sobre los problemas de la gerencia. Deberían difundirse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros.

La capacitación como inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo.

Teoría de la rentabilidad

Contreras, y Díaz (2015), señalan que la rentabilidad es el retorno de la inversión también conocida como utilidad. Se considera la

rentabilidad económica como la utilidad medida en relación a los activos y la rentabilidad financiera como la medida de la utilidad con respecto al patrimonio.

La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital.

Si bien todas las entidades toman decisiones sobre su postura financiera, su principal objetivo es la rentabilidad siendo el resultado de la sustracción de ingresos y gastos que a su vez se muestran a través de los ratios del ROA (rentabilidad económica) y ROE (rentabilidad financiera), dependiendo de la perspectiva de medición.

Mytriplea.com. (s/f), señala que la rentabilidad es cualquier acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados. Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

Indicadores de rentabilidad – Clasificación según el tiempo de cálculo

En primer lugar, las rentabilidades pueden clasificarse según el tiempo en el que se calculan:

- **Rentabilidad anual:** La rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuera de 1 año. El cálculo de la rentabilidad anual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento. Por ejemplo se puede calcular el aumento o disminución de valor de alguna inversión a lo largo de varios años en términos de rentabilidad anual.
- **Rentabilidad media:** La rentabilidad media se saca a través de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas, obteniendo así la rentabilidad media de todas ellas. Si esto se hace durante un periodo de tiempo anual se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo a un periodo mensual rentabilidad media mensual.

Indicadores de rentabilidad generales

- **Rentabilidad absoluta:** La rentabilidad absoluta es la rentabilidad que es característica de fondos que están invertidos en activos del mercado monetario, en activos de renta fija o variable y tiene una serie de rentabilidades fijas pero no garantizadas.
- **Rentabilidad acumulada:** La rentabilidad acumulada es el beneficio obtenido durante un periodo de tiempo de un proyecto de inversión o de una actividad económica y que además se suman

a los derivados de la misma inversión en periodos anteriores arrojando así el saldo total de la rentabilidad.

- **Rentabilidad económica:** La rentabilidad económica es un indicador de la eficiencia económica de la empresa. Se calcula dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir intereses por el activo total de la misma, todo ello multiplicado por 100. Es decir, la rentabilidad económica se trata de medir la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a partir de los activos y el capital invertido, y es independiente de la estructura financiera.
- **Rentabilidad financiera o rentabilidad del ROE:** La rentabilidad financiera ROE se obtiene a través de la relación existente entre el beneficio neto obtenido por la empresa antes de impuestos y los recursos o fondos propios de la misma. Es decir, es el beneficio económico obtenido en relación con los recursos que han tenido que ser invertidos para obtener ese beneficio.
- **Rentabilidad garantizada:** La rentabilidad garantizada es aquella que puede ser aplicada a diferentes actividades financieras como los planes de pensiones garantizados o cuentas de ahorro con rentabilidad garantizada.

MARCO CONCEPTUAL

Definición de Microempresa

Pérez, y Merino (2009), señalan que una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

La creación de una micro empresa puede ser el primer paso de un emprendedor a la hora de organizar un proyecto y llevarlo adelante. Al formalizar su actividad a través de una empresa, el emprendedor cuenta con la posibilidad de acceder al crédito, contar con aportes jubilatorios y disponer de una obra social, por ejemplo.

Nicuesa (2016), en su artículo define que una microempresa es un negocio que tiene un máximo aproximado de diez trabajadores en plantilla. Se trata de un micronegocio que puede ser administrado por un único profesional. Pese a que su nivel de facturación sea menor que el de otro tipo de negocios, conviene puntualizar que este tipo de proyectos tienen una gran influencia en la economía social al ser un medio de vida para los profesionales. Además, se trata de un tipo de negocio que puede tener potencial, es decir, una evolución de menos a más.

Segovia (2011), en su trabajo d investigación señala que la micro empresa está dedicada a la venta al detalle, aun siendo éste uno de los sectores más competidos y que deja menor margen de utilidades, pero considerando que este tipo de empresas

se hace relativamente fácil y que los riesgos de sus operaciones son menores, resultan atractivos. La actividad comercial tiene una importancia fundamental dentro de la vida empresarial, pues una gran parte de las empresas se dedican al comercio o a la prestación de servicios y el resto a actividades de transformación. Un aspecto relevante en el área comercial es la cantidad de empresas dedicadas a la actividad de mercado.

Las características predominantes de las micro empresas son las siguientes:

- Son empresas de tipo familiar, donde el dueño es el que aporta el capital para las operaciones.
- Gran parte no cambian del lugar de sus operaciones, tratan de mantener su mercado con una relación estrecha entre sus clientes.
- Su objetivo es el mercado local o regional y depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio de mejor calidad.
- Crece a partir de la reinversión de sus utilidades, no cuenta con el apoyo técnico-financiero de instituciones privadas ni del gobierno.
- Sus empleados son pocos no pasan de 10 trabajadores en algunos casos.
- La actividad se concentra en el dueño de la micro empresa, quien ejerce el control y dirección de la misma empresa.

Dentro de la gran cantidad de microempresas que existen y operan, éstas se dividen en distintos rubros, concentrándose en las siguientes áreas:

- Según su actividad:

- Producción: Estas son aquellas que producen artículos a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final.
 - Comercio: Estas son aquellas que se dedican a la compraventa, compran productos los cuales venden.
 - Servicio: Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras empresas
- Según la potencialidad, capacidad de crecimiento o de desarrollo.
- Microempresa de subsistencia: Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado reproducir y/o retener excedente económico necesario para generar un capital o para reproducir el proceso de producción, sino más bien se limitan a remunerar el trabajo.
 - Microempresa de acumulación simple: Son aquellas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo, donde escasamente se garantiza reproducir el proceso de reproducción. Posee escasa capacidad de ahorro.
 - Microempresa de acumulación ampliada: Son aquellas que logran tener los excedentes generados en el proceso productivo, con un grado tal que este nivel abarca a las pequeñas empresas propiamente tales, que en su mayoría disponen de personal calificado y cuyos dueños generalmente poseen educación superior.
- Según la propiedad del capital:

- Unipersonales: el dueño es una sola persona
- Asociativa: cuando son dos o más personas.
- Según la cantidad de funciones:
 - De función única: desarrollan una sola actividad
 - De Función múltiple: incorporan varias funciones.

Definición de Financiamiento

Acha (2009), señala que se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Cabe destacarse que las maneras más comunes de lograr el financiamiento para algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de un individuo o de una empresa, o bien vía crédito que se suele gestionar y lograr en una institución financiera.

Por ello Acha, afirma que el financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

ConceptoDefinición.de. (2017), afirma que en el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de

algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. Los préstamos pueden provenir de empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

Definición de capacitación

Conceptodefinición.de. (2016), manifiesta que la capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno.

Fundamentalmente, la capacitación es vista como un proceso educativo a corto plazo, el cual emplea unas técnicas especializadas y planificadas por medio del cual el personal de la empresa, obtendrá los conocimientos y las habilidades necesarias, para incrementar su eficacia en el logro de los objetivos que haya planificado la organización para la cual se desempeña.

Una empresa que capacita continuamente a su personal, jamás caerá en el atraso y la obsolescencia de los conocimientos de estos, más bien contará con un recurso humano actualizado y en competencia con los demás, impactando de manera

positiva en la productividad de la organización. Contar con trabajadores que saben cómo actuar, qué hacer y cómo alcanzar el éxito de su empresa es imprescindible y esto se logra en gran medida a la capacitación que recibe y a la disposición que el propio trabajador tenga de querer aprender y renovar conocimientos.

EmprendePyme.net (s/f), señala que la importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca "lo último" en los aspectos relacionados con sus actividades diarias.

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

Definición de rentabilidad

Kiziryan (s/f), señala que la rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

Crecenegocios.com. (2012), indica que la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales: $\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$

Por ejemplo, si invertimos 100 y luego de un año la inversión nos generó utilidades de 30, aplicando la fórmula: $(30 / 100) \times 100$, podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 30% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo un crecimiento del 30%.

O, por ejemplo, si invertimos 100 en un activo y luego lo vendemos a 300, aplicando la fórmula: $(300 - 100 / 100) \times 100$, podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 200% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo una variación del 200%.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Tipo y nivel de la investigación de la tesis

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de investigación

No experimental - descriptivo

M → O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes.

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

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estaba conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para dama del distrito de Callería, 2017.

Muestra

Estuvo conformado por 20 micro empresarios de las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para dama del distrito de Callería, 2017.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION DE LAS VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS	ESCALA DE MEDICION
Financiación	El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se	Acceso al crédito	-¿Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio?	Nominal: SI No
			-¿Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito?	Nominal: SI No
			-¿Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito?	Especificar: -Las entidades bancarias -No bancarias -Otros

trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.	Entidad que entregó el crédito	-¿El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo?	Nominal: Largo plazo Corto plazo
		-¿Qué entidad fue la que le entregó el crédito?	Especificar: entidad que dio el crédito.
		-¿La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito?	Nominal: SI No
	Monto de crédito	-¿Cuánto es el monto máximo que le han otorgado?	Cuantitativa: especificar monto.
		-¿En qué fue invertido el monto del crédito solicitado?	Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos
	Tasa de interés	-¿Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado?	Cuantitativa: Especificar la tasa
		-¿Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo?	Nominal: Sí No

Capacitación	Es el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.	Número de trabajadores	-¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	Cuantitativa: Especificar el número de trabajadores
		Trabajadores permanentes	-¿Tiene a algún trabajador de manera permanente?	Nominal: SI: No:
			-¿Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores?	Especificar: Mensual Trimestral semestral
		Capacitación al encargado de la empresa y al personal	-¿Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa?	Nominal: SI: No:
			-¿Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa?	Cuantitativa: Especificar el N° de veces
			-¿Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación?	Nominal: SI: No:
			-¿Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años?	Cuantitativa: Especificar el N° de veces

			-¿Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada?	Nominal: Sí No
		Desempeño de los trabajadores	-¿Considera la capacitación como una inversión?	Nominal: Si No
			-¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa?	Nominal: Si No
			-¿Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas?	Nominal: Si No
			Antigüedad de la micro y pequeña empresa	-¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado?
	Son los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que		-¿Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años?	Nominal: Si: No:

Rentabilidad	hemos realizado previamente.	Rentabilidad de los últimos años	-¿Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado?	Nominal: Si: No:
			-¿Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años?	Nominal: Si: No:
	Utilidad neta		-¿Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores?	Nominal: Si: No:
			-¿En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado?	Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos
	Crecimiento de la empresa		-¿Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años?	Nominal: Si: No:
			-¿Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz?	Nominal: Si: No:

			-¿Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?	Nominal: Si: No:
--	--	--	--	-------------------------------

Fuente: Elaboracion Propia

3.4 Técnica e instrumentos

Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para el recojo de la información, se aplicó un cuestionario estructurado de 30 preguntas.

Plan de análisis de datos.

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

Principios éticos

- **Principios éticos**

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con

seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

- **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal

responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

- **Justicia**

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

3.5 Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017</p> <p>ESPECÍFICO</p> <p>- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características del</p>	1.Financiamiento de las micro y pequeñas empresas	<p>- Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio.</p> <p>-Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito.</p> <p>-Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito.</p> <p>-El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo.</p> <p>-Qué entidad fue la que le entregó el crédito.</p> <p>-La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito.</p> <p>-Cuánto es el monto máximo que le han otorgado.</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí No</p> <p>Nominal:</p> <p>Sí No</p> <p>Especificar:</p> <p>-Las entidades bancarias</p> <p>-No bancarias</p> <p>-Otros</p> <p>Especificar:</p> <p>Largo plazo</p> <p>Corto plazo</p> <p>Especificar: entidad que dio el crédito.</p> <p>Nominal:</p> <p>Sí No</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>

		<p>financiamiento de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p>	<p>2. Capacitación de las micro y pequeñas empresas.</p>	<p>-En qué fue invertido el monto del crédito solicitado.</p> <p>-Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado.</p> <p>-Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo.</p> <p>-Con cuántos trabajadores cuenta la empresa.</p> <p>-Tiene a algún trabajador de manera permanente.</p> <p>-Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores.</p> <p>-Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa</p> <p>-Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa.</p>	<p>Cuantitativa: especificar monto.</p> <p>Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos</p> <p>Cuantitativa: Especificar la tasa</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el número de trabajadores</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Especificar: Mensual Trimestral</p>	
--	--	---	--	--	---	--

				<p>- Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación.</p> <p>-Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años.</p> <p>-Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada.</p> <p>-Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>-Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.</p> <p>-Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas.</p>	<p>Semestral</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el N° de veces</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el N° de veces</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	--	--	---	--

			3. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas	<p>-Cuántos años tiene la empresa en el mercado.</p> <p>-Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años.</p> <p>-Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado.</p> <p>-Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años.</p> <p>-Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores.</p> <p>-En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado.</p> <p>-Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años.</p>	<p>Cuantitativa: Especificar el N° de años</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Especificar:</p> <p>-Capital de trabajo</p> <p>-Mejoramiento del local</p> <p>-Programas de capacitaciones</p> <p>-Activos fijos</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	--	--	---	--

				<p>-Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz.</p> <p>-Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial.</p>	<p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	--	---	---	--

IV. RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

TABLA N° 01

FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	8	40,0	40,0	40,0
	NO	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio

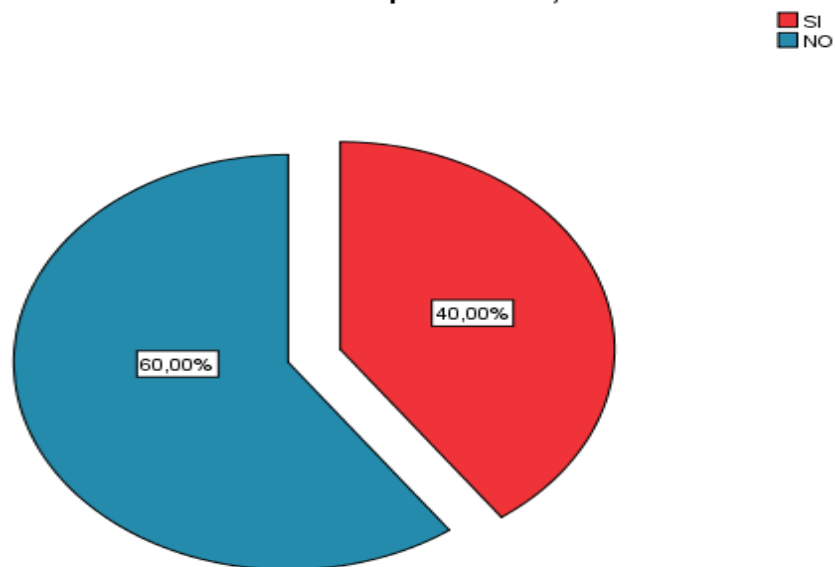


FIGURA N° 01. Formas de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 01

TABLA N° 02

RECURREN A ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	18	90,0	90,0	90,0
	NO	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito

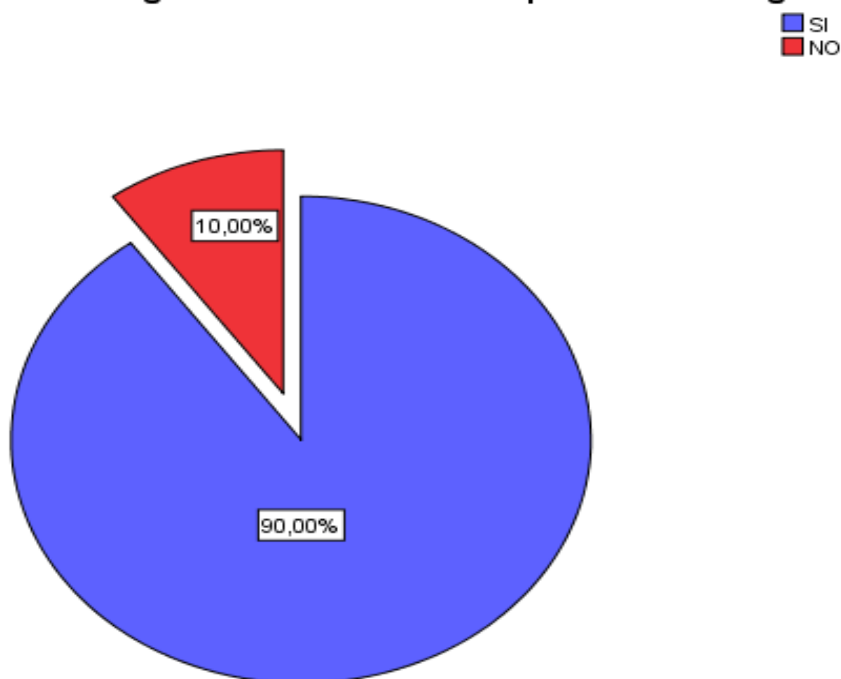


FIGURA N° 02. Recurren a alguna entidad financiera las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03

TIPO DE ENTIDAD QUE FACILITÓ EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancarias	6	30,0	30,0	30,0
	No Bancarias	14	70,0	70,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito

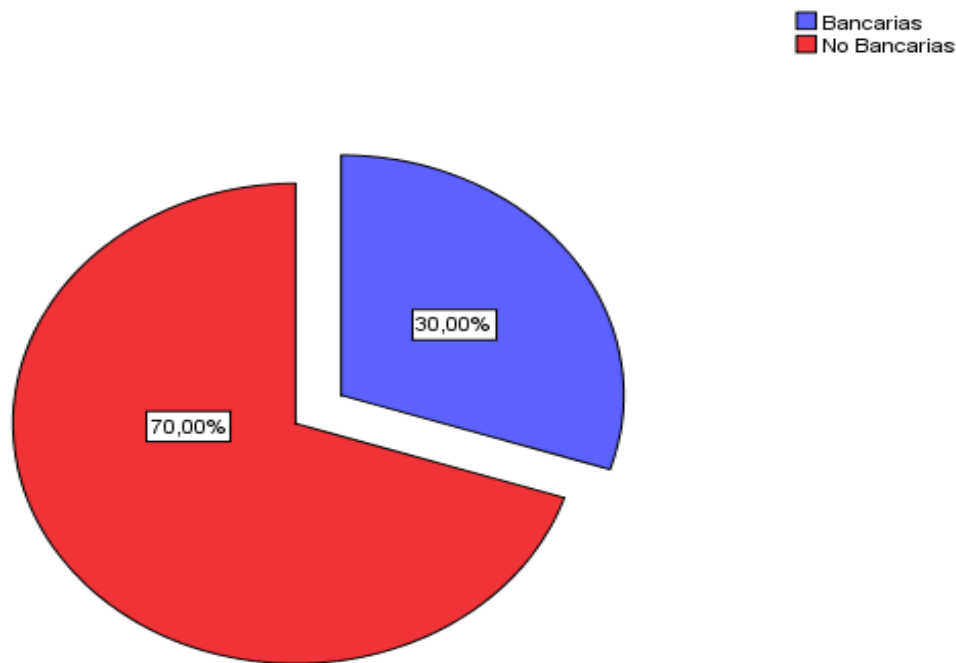


FIGURA N° 03. Tipo de entidad que facilitó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04

ENTIDAD FINANCIERA QUE ENTREGÓ EL CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Qué entidad fue la que le entregó el crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BCP	3	15,0	15,0	15,0
	BBVA	3	15,0	15,0	30,0
	CrediScotia	5	25,0	25,0	55,0
	Caja Arequipa	5	25,0	25,0	80,0
	Mi Banco	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

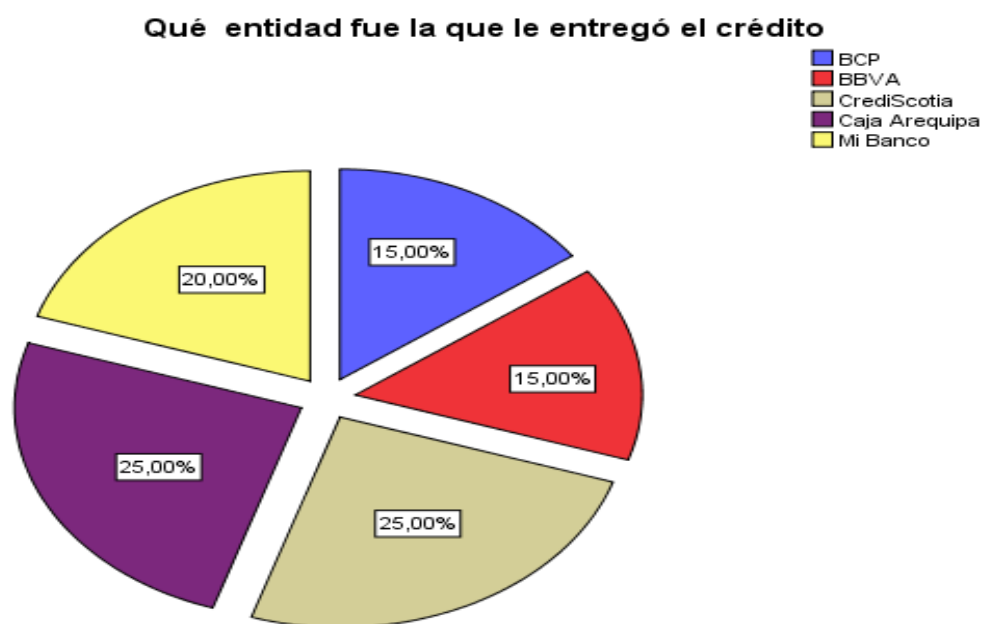


FIGURA N° 04. Entidad financiera que entregó el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05

PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR PARTE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Largo Plazo	16	80,0	80,0	80,0
	Corto Plazo	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo

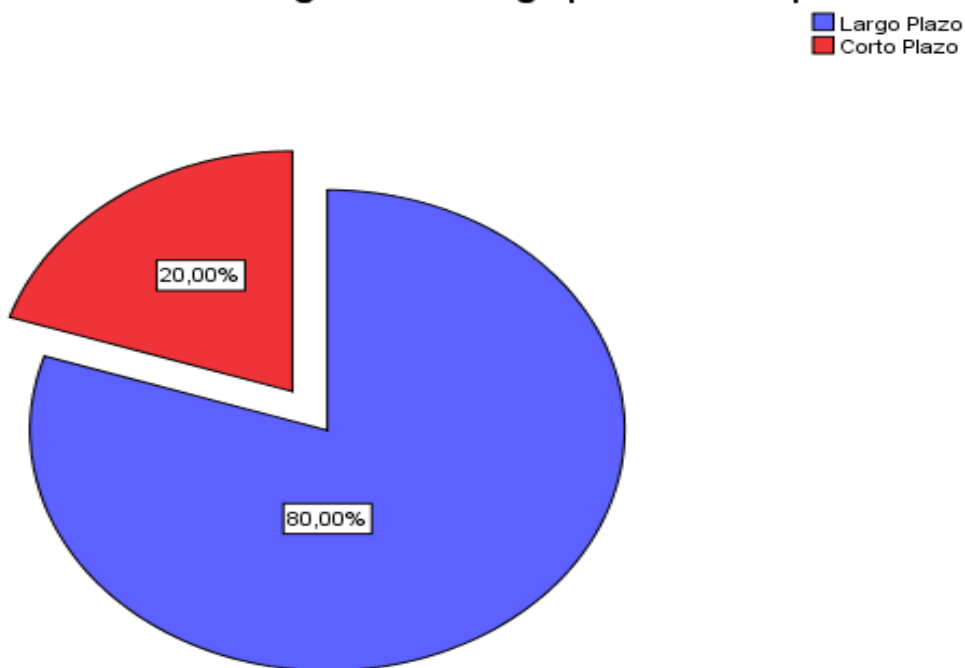


FIGURA N° 05. Plazo del crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06

**SOLICITARON BASTANTE DOCUMENTACIÓN A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	7	35,0	35,0	35,0
	NO	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito

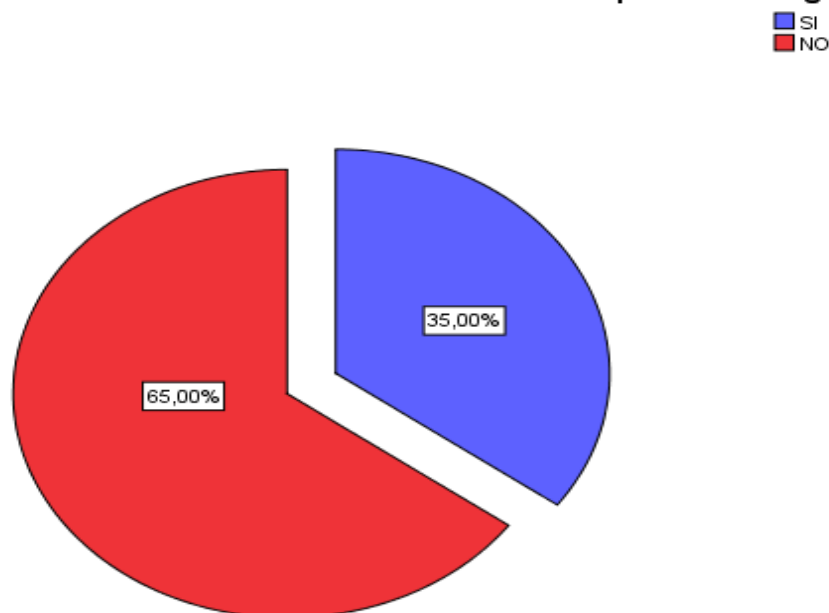


FIGURA N° 06. Le solicitaron bastante documentación a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
MONTO MÁXIMO QUE HAN OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Cuánto es el monto máximo que le han otorgado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	50,000	8	40,0	40,0	40,0
	60,000	5	25,0	25,0	65,0
	80,000	3	15,0	15,0	80,0
	85,000	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 07. Monto máximo que han otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
EN QUÉ FUE INVERTIDO EL CRÉDITO SOLICITADO POR PARTE DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

En qué fue invertido el monto del crédito solicitado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de trabajo	16	80,0	80,0	80,0
	Mejoramiento y/o ampliación del local	2	10,0	10,0	90,0
	Activos Fijos	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

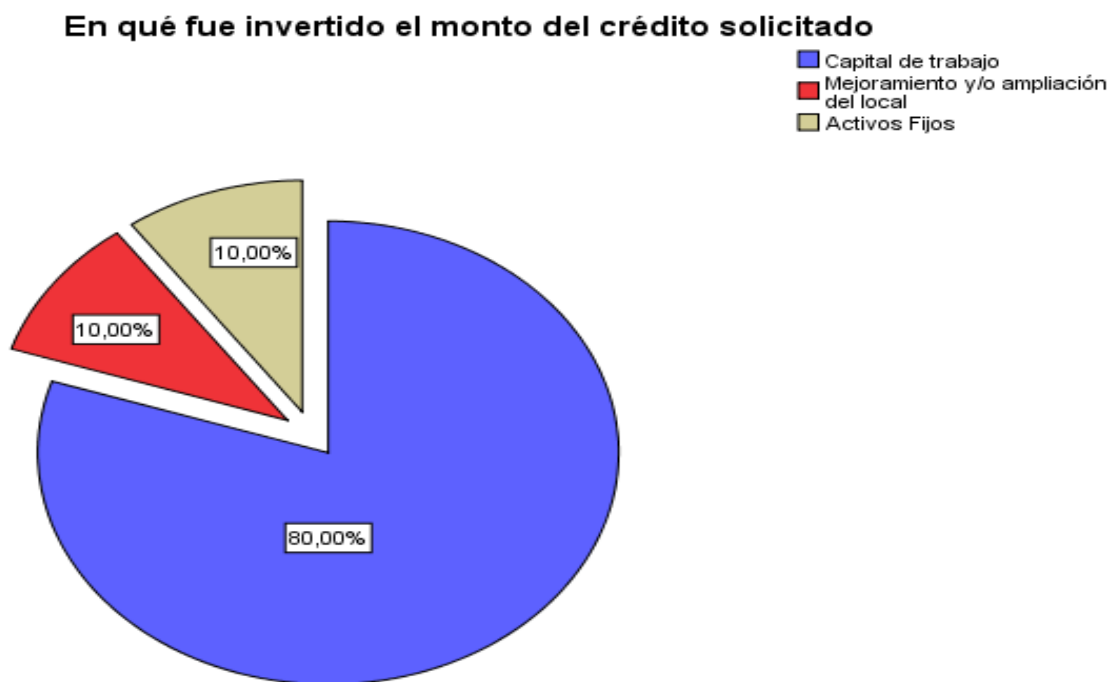


FIGURA N° 08. En qué fue invertido el crédito solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
TASA DE INTERÉS COBRADO POR EL PRÉSTAMO SOLICITADO POR PARTE
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	13.10%	3	15,0	15,0	15,0
	23.50%	3	15,0	15,0	30,0
	30%	5	25,0	25,0	55,0
	32%	5	25,0	25,0	80,0
	35%	4	20,0	20,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 09. Tasa de interés cobrado por el préstamo solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10

PAGOS EXTRAS REALIZADAS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 PARA DISMINUIR LOS INTERESES DEL PRÉSTAMO SOLICITADO

Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	10	50,0	50,0	50,0
	NO	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo

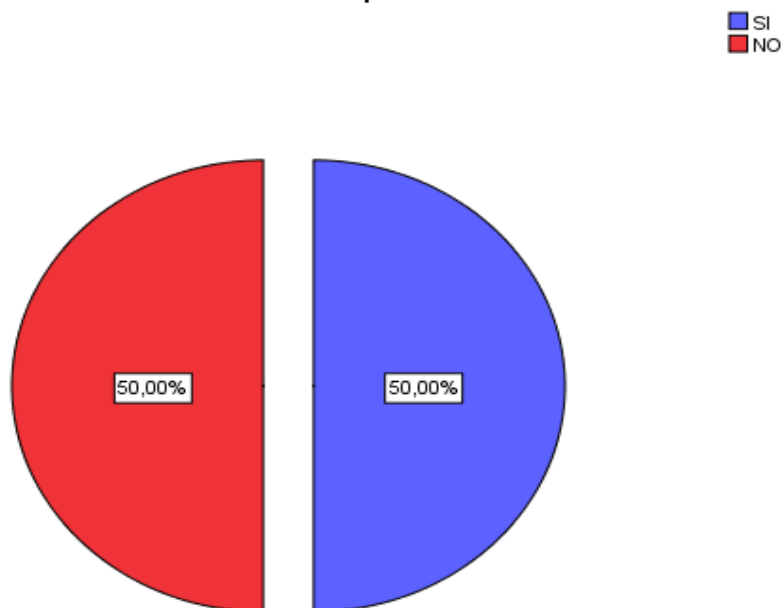


FIGURA N° 10. Pagos extras realizadas por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 para disminuir los intereses del préstamo solicitado

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

NÚMERO DE TRABAJADORES CON LO QUE CUENTAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Con cuántos trabajadores cuenta la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	4	5	25,0	25,0	25,0
	3	6	30,0	30,0	55,0
	5	6	30,0	30,0	85,0
	2	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

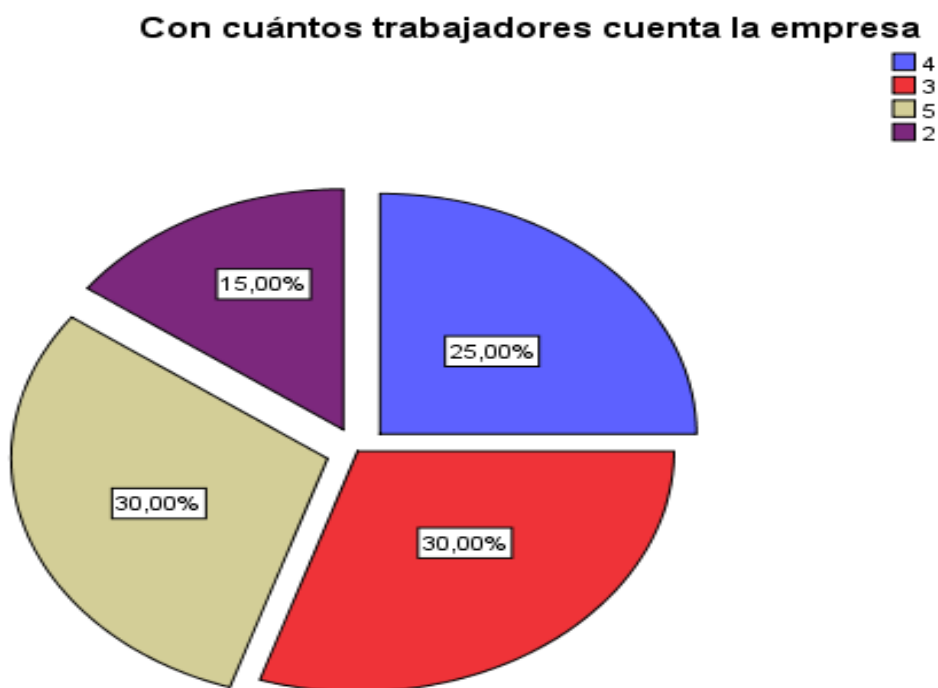


FIGURA N° 11. Número de trabajadores con lo que cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12

CUENTA CON TRABAJADORES PERMANENTES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Tiene a algún trabajador de manera permanente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	4	20,0	20,0	20,0
	NO	16	80,0	80,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Tiene a algún trabajador de manera permanente

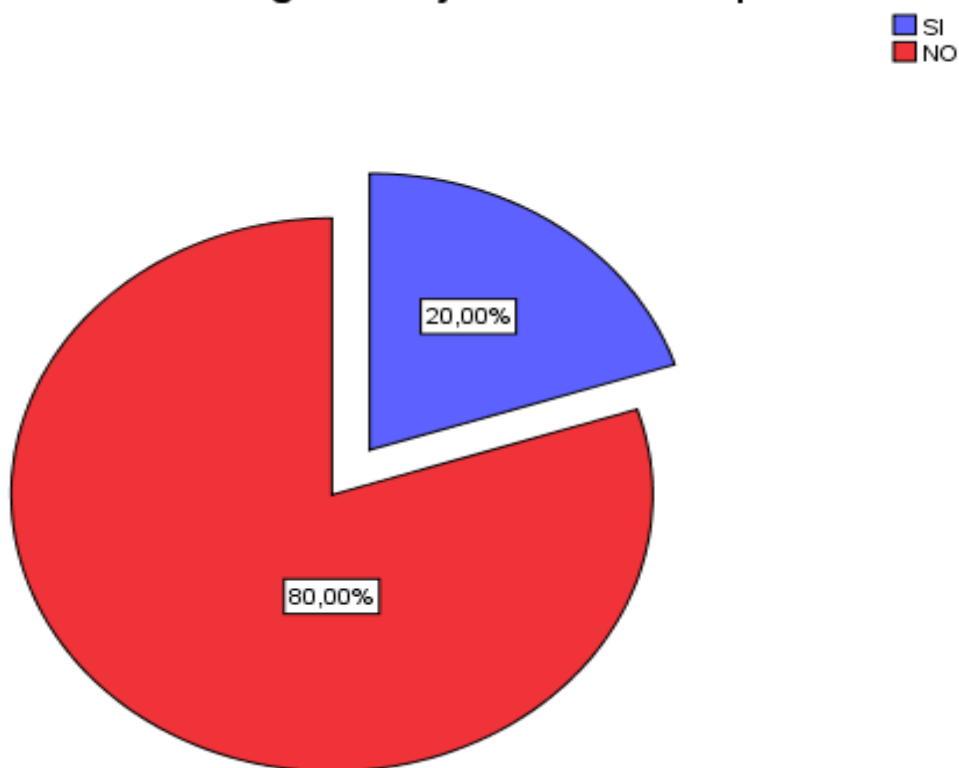


FIGURA N° 12. Cuenta con trabajadores permanentes las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
CADA CUANTO TIEMPO RENUEVA EL CONTRATO A SUS TRABAJADORES
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Trimestral	8	40,0	40,0	40,0
	Semestral	12	60,0	60,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores

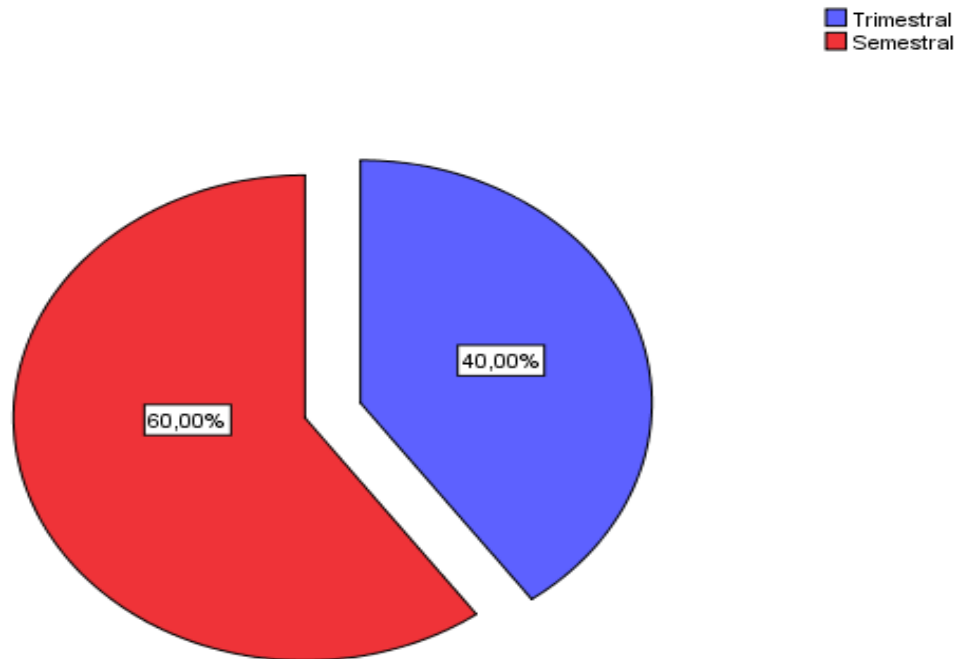


FIGURA N° 13. Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

HA RECIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN EL ENCARGADO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	16	80,0	80,0	80,0
	NO	2	10,0	10,0	90,0
	No Precisa	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa

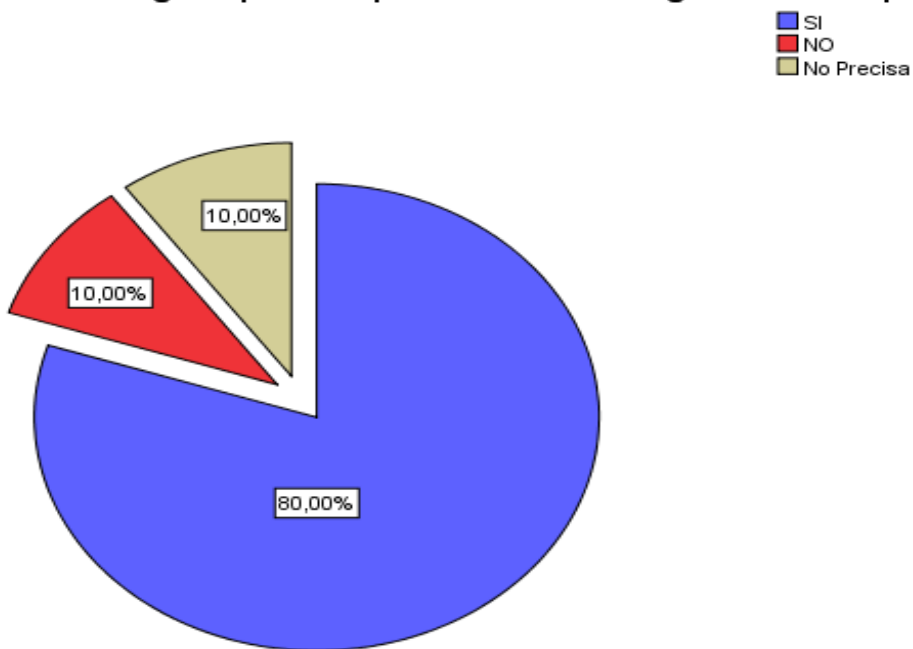


FIGURA N° 14. Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

VECES QUE HA SIDO CAPACITADO EL O LA GERENTE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	5	9	45,0	45,0	45,0
	8	5	25,0	25,0	70,0
	4	4	20,0	20,0	90,0
	No se capacitó	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa

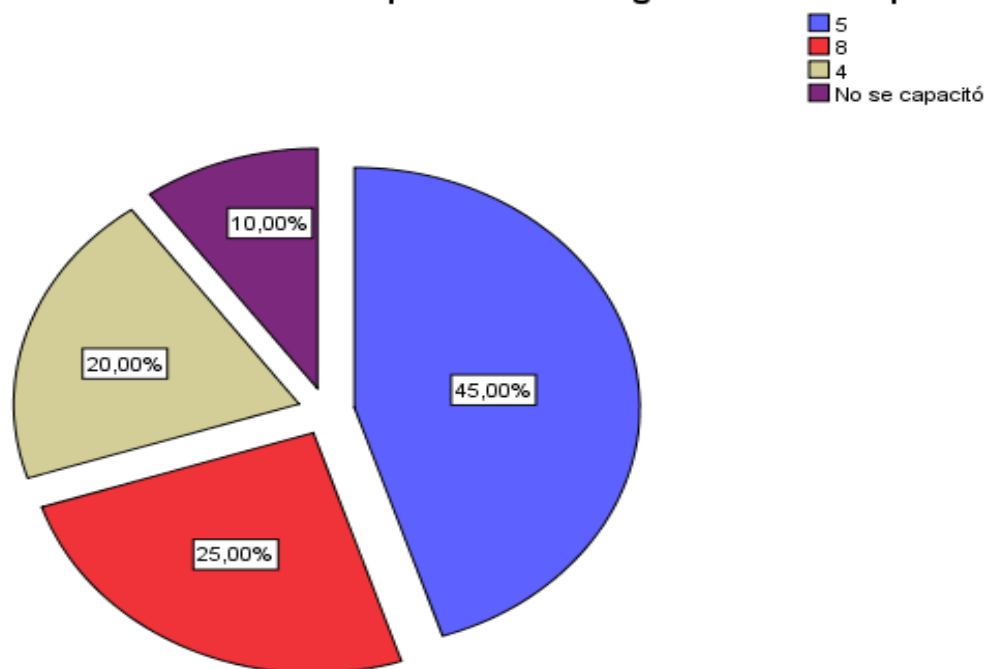


FIGURA N° 15. Veces que ha sido capacitado el o la gerente de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
RECIBEN ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN LOS TRABAJADORES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	12	60,0	60,0	60,0
	NO	8	40,0	40,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación

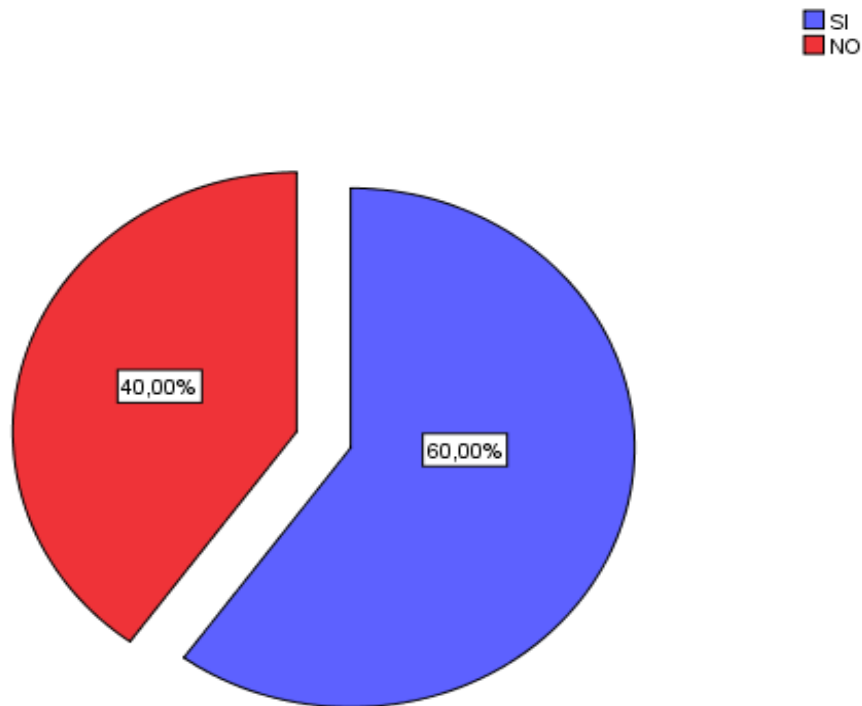


FIGURA N° 16. Reciben algún tipo de capacitación los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

VECES QUE HA SIDO CAPACITADO EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS

Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	8	6	30,0	30,0	30,0
	6	6	30,0	30,0	60,0
	No recibe capacitación	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años

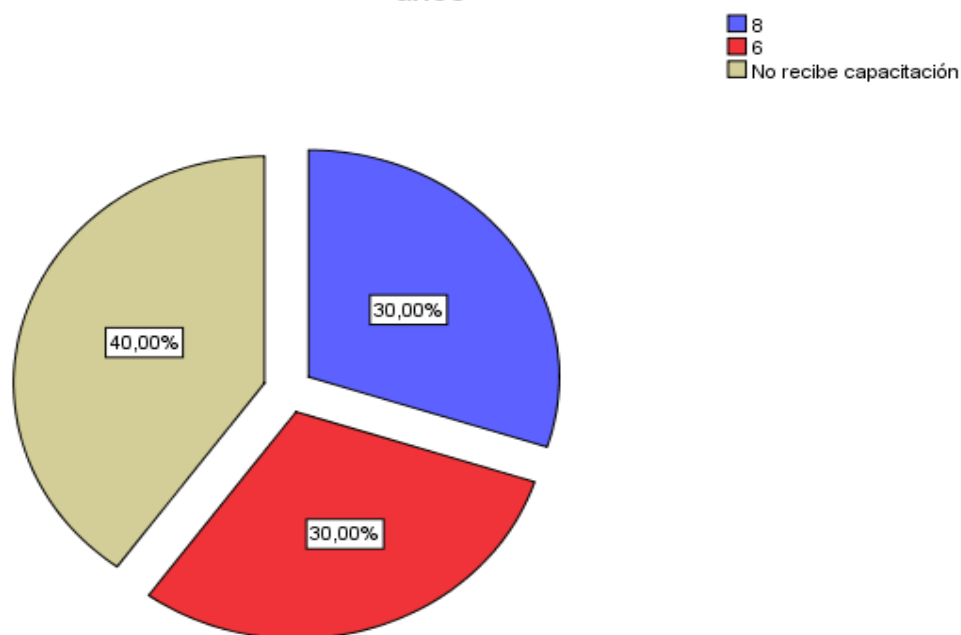


FIGURA N° 17. Veces que ha sido capacitado el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en los dos últimos años

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18

**TIENEN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017 UN MODELO DE INDICADORES QUE PERMITA MEDIR LA
EFECTIVIDAD DE LA CAPACITACIÓN OTORGADA**

**Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación
otorgada**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido NO	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

**Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad
de la capacitación otorgada**

■ NO

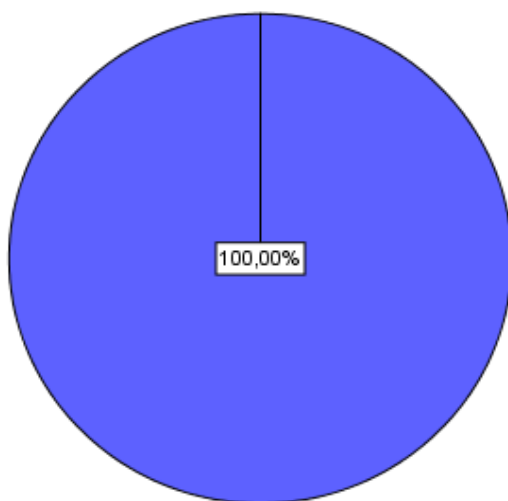


FIGURA N° 18. Tienen las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19

CONSIDERAN LA CAPACITACIÓN COMO UNA INVERSIÓN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Considera la capacitación como una inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	14	70,0	70,0	70,0
	NO	6	30,0	30,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

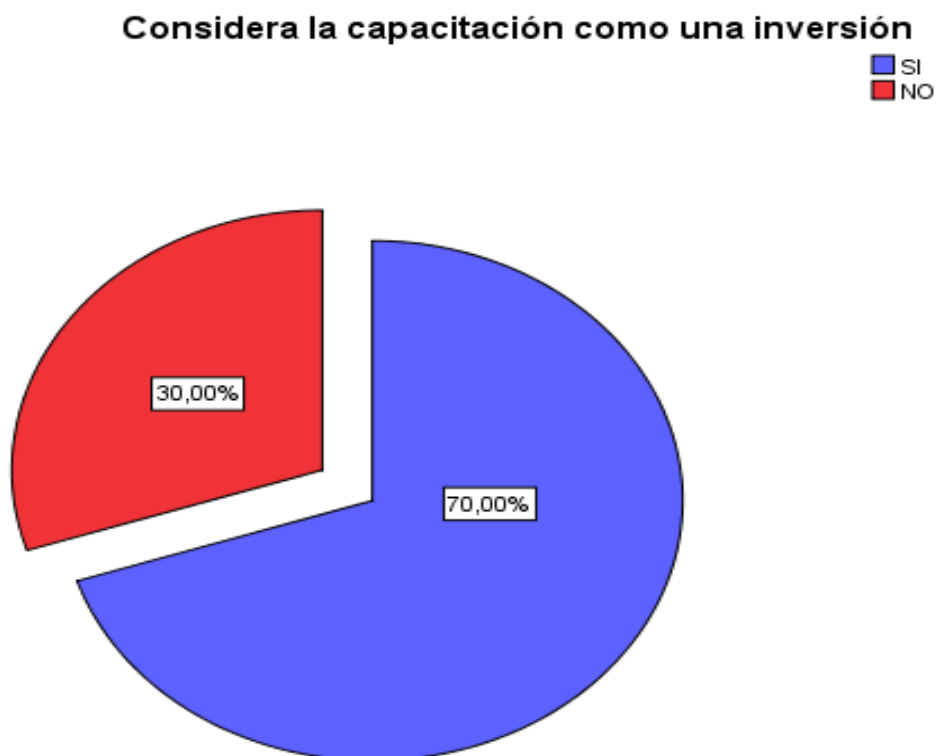


FIGURA N° 19. Consideran la capacitación como una inversión las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20

LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	13	65,0	65,0	65,0
	NO	7	35,0	35,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

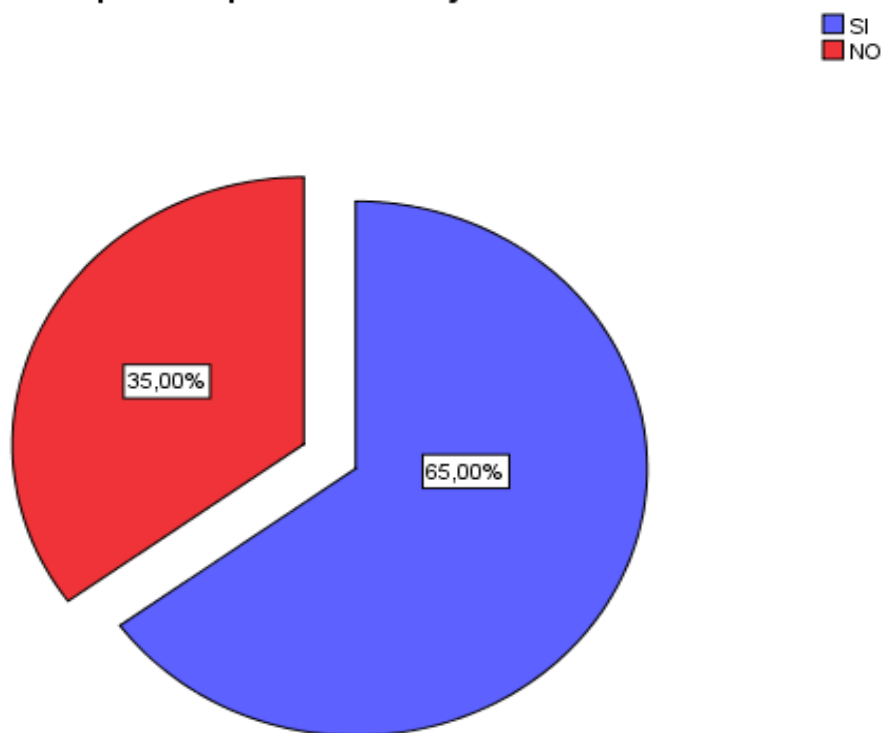


FIGURA N° 20. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21

CONSIDERA QUE TENIENDO CAPACITADO A SU PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 LE HAGA MÁS COMPETITIVO CON LAS DEMÁS EMPRESAS

Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	17	85,0	85,0	85,0
	NO	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas

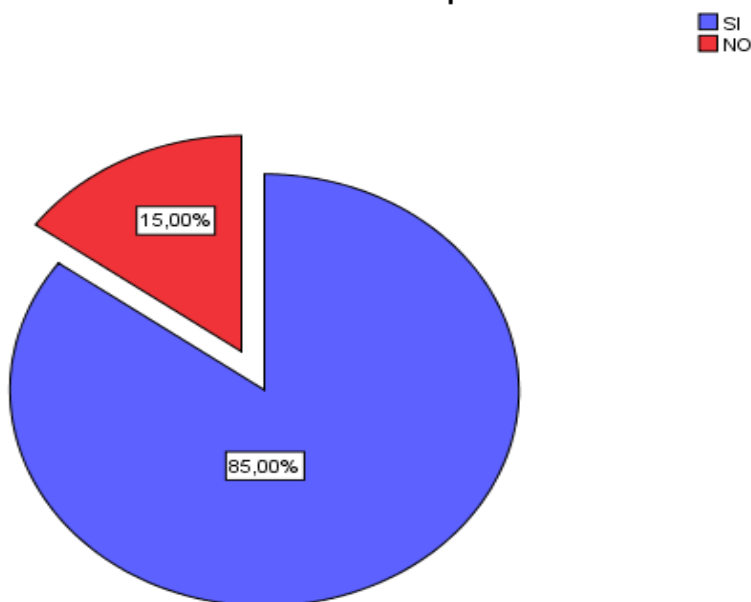


FIGURA N° 21. Considera que teniendo capacitado a su personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 le haga más competitivo con las demás empresas

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
ANTIGÜEDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 EN EL MERCADO

Cuántos años tiene la empresa en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3	5	25,0	25,0	25,0
	5	3	15,0	15,0	40,0
	7	4	20,0	20,0	60,0
	8	5	25,0	25,0	85,0
	10	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 22. Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 en el mercado

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23

LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	18	90,0	90,0	90,0
	NO	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años

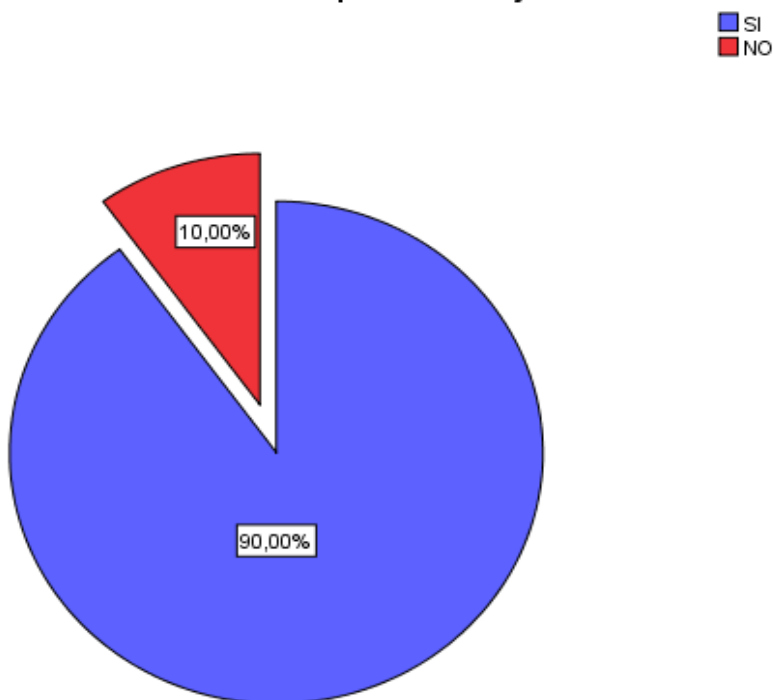


FIGURA N° 23. La rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha mejorado en los últimos años

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24

TIENE MUCHO QUE VER EL FINANCIAMIENTO SOLICITADO POR PARTE DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado

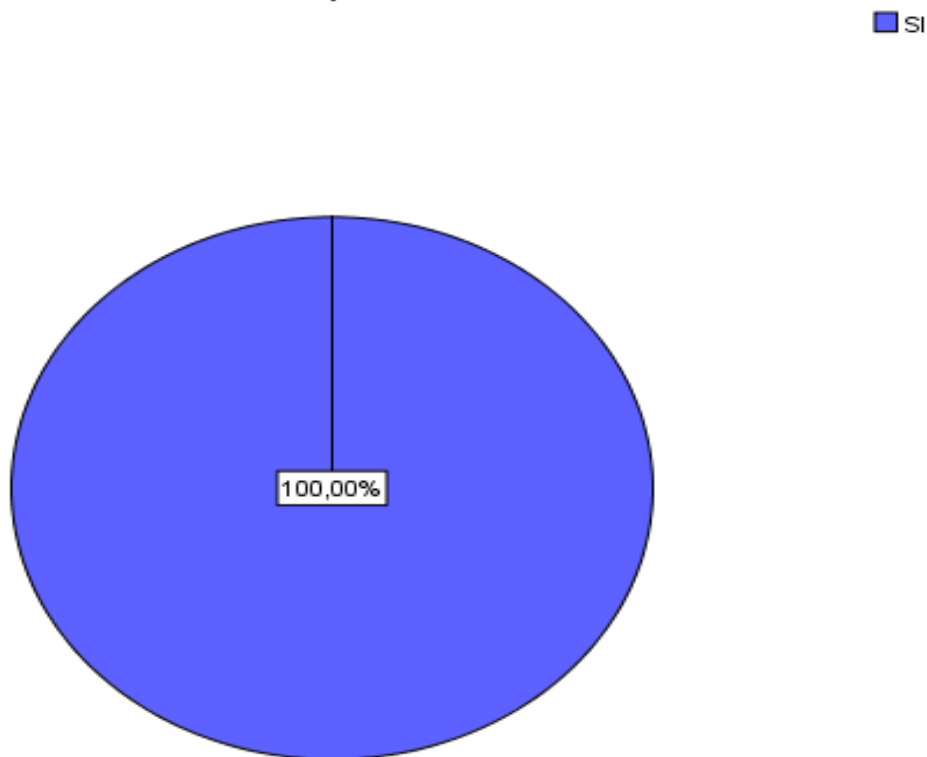


FIGURA N° 24. Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado por parte de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25

CUENTAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 CON ALGUNA ESTRATEGIA QUE LE PERMITA AUMENTAR SUS VENTAS LOS DOS PRÓXIMOS AÑOS

Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	5	25,0	25,0	25,0
	NO	15	75,0	75,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años

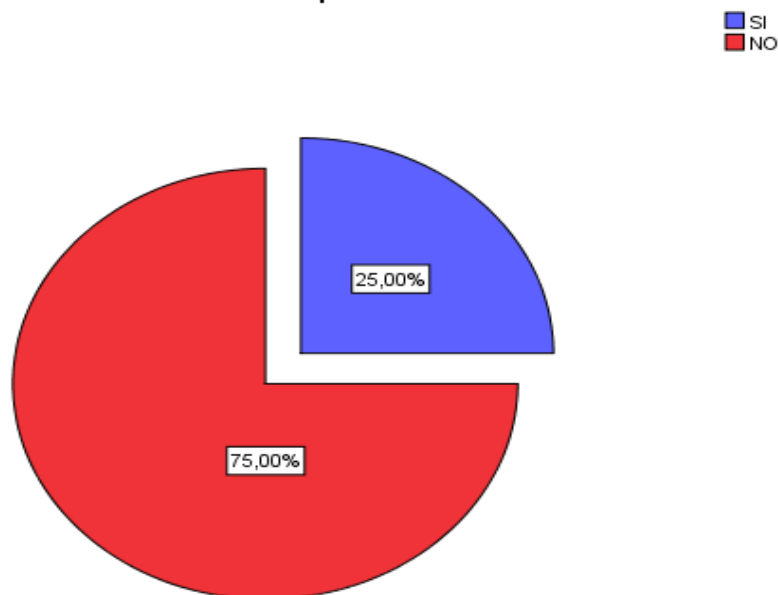


FIGURA N° 25. Cuentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas los dos próximos años

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26

LA GANANCIA DE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 HA SIDO MEJOR QUE LOS AÑOS ANTERIORES

Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	18	90,0	90,0	90,0
	NO	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores

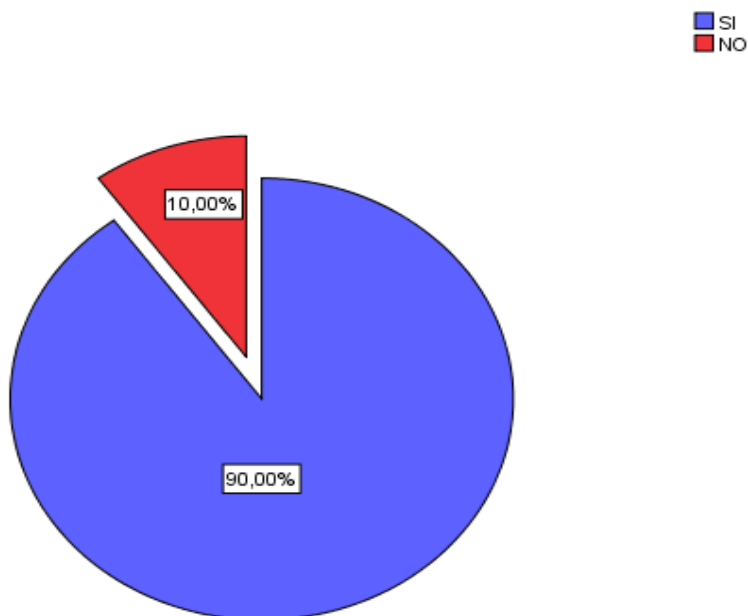


FIGURA N° 26. La ganancia de los dos últimos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 ha sido mejor que los años anteriores

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
EN QUE FUE INVERTIDO LA GANANCIA QUE SE OBTUVO EL AÑO 2016 DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de Trabajo	8	40,0	40,0	40,0
	Mejoramiento y/o ampliación de local	7	35,0	35,0	75,0
	Activos fijos	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

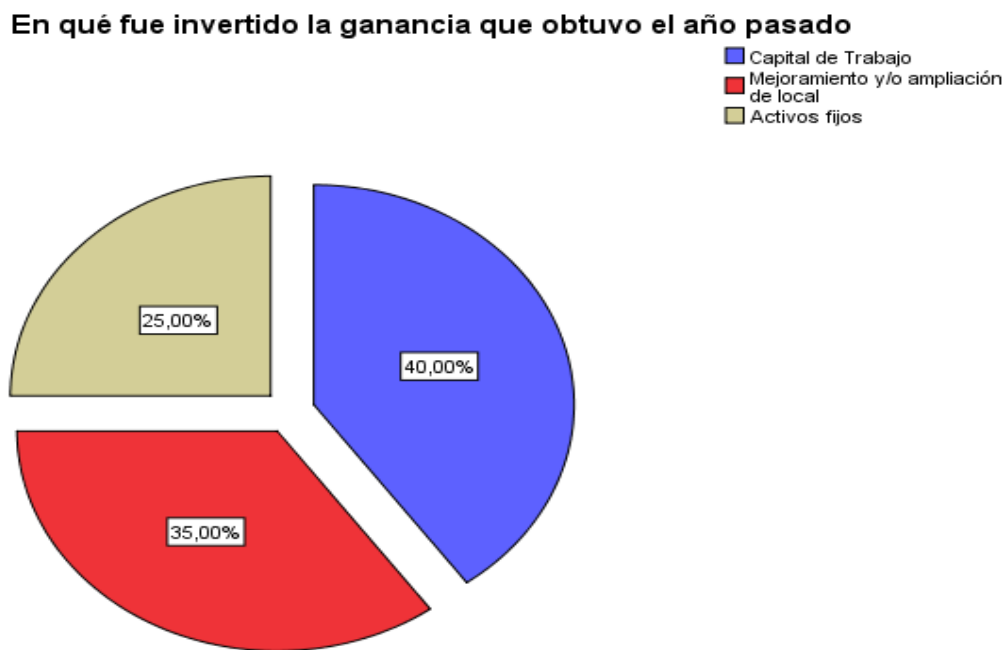


FIGURA N° 27. En qué fue invertido la ganancia que se obtuvo el año 2016 de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 HAN IDO MEJORANDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	18	90,0	90,0	90,0
	NO	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años

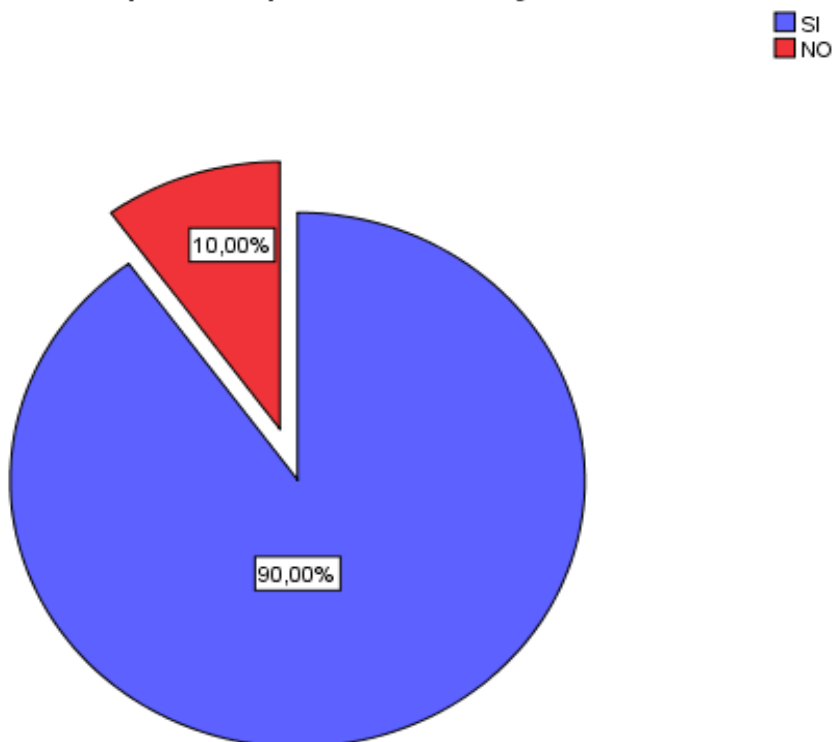


FIGURA N° 28. Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 han ido mejorando en los últimos años

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29

EL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN HAN CONTRIBUIDO DE MANERA EFICAZ EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	16	80,0	80,0	80,0
	NO	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz

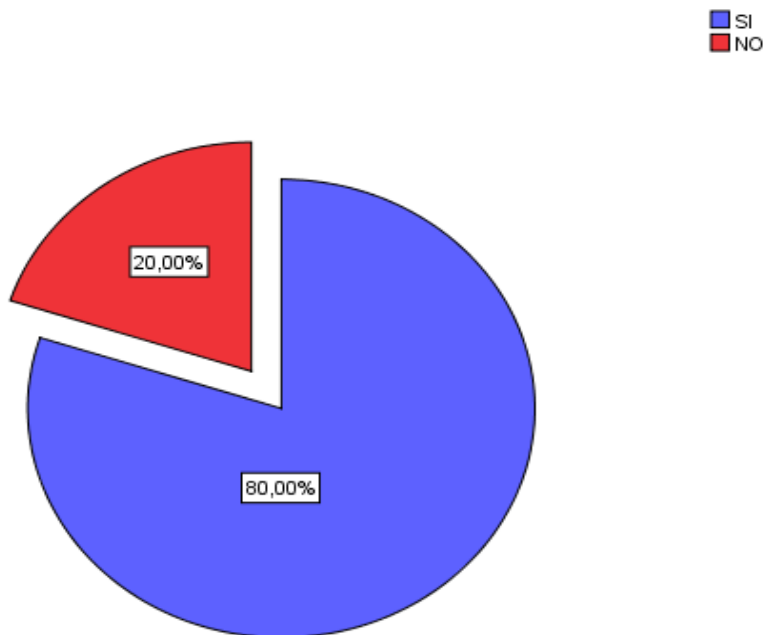


FIGURA N° 29. El financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE CALZADOS PARA DAMAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017 UTILIZAN INFORMACIÓN FINANCIERA PARA TOMAR DECISIONES Y PARA EL CONTROL GERENCIAL

Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	20	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial

■ SI

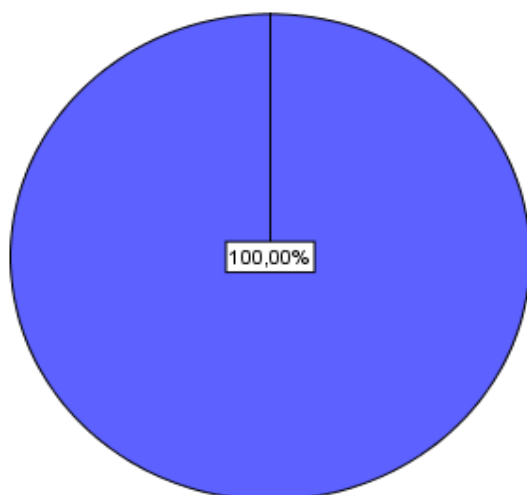


FIGURA N° 30. Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017 utilizan información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial

Fuente: Tabla N° 30

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas señalaron que no han sido financiadas con financiamiento propio y que tuvieron que acceder a otro medio y un 40% (8) indicaron que sí lo hicieron con sus propios recursos pero igual también se apoyaron con entidades financieras. (Ver tabla N°01).
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas indicaron que sí recurren a alguna entidad financiera para obtener algún crédito y el 10% (2) de las microempresas no lo hacen. (Ver tabla N°2).
- El 70 % (14) de las microempresas encuestadas comentaron que fueron entidades no bancarias las que les brindaron el crédito y el 30% (7) de ella señalaron que fueron entidades bancarias las que les dieron el crédito. (Ver tabla N°03).
- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas señalaron que fue Crediscotia quién les entregó el crédito, otros 25 % (5) de las microempresas señalaron que fue Caja Arequipa, un 20 % (4) señaló que fue MiBanco, un 15 % (3) señaló que fue BCP y otros 15 % (3) microempresas señalaron que fue BBVA quién otorgó el crédito. (Ver tabla N°04).
- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas señaló que el crédito otorgado fue a largo plazo, y un 20 % (4) indicó que fue a corto plazo. (Ver tabla N° 05).

- El 65 % (13) de las microempresas encuestadas indicaron que la entidad financiera no les solicitó mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo el 35 % (7) de las microempresas señalaron que sí les solicitaron varias documentación para poder otorgarles el préstamo. (Ver tabla N° 06).
- El 40 % (8) de las microempresas encuestadas señalaron que el monto máximo de crédito que le otorgaron fue un aproximado de S/. 50.000.00, un 25 % (5) de las microempresas indicaron que fue un monto máximo de S/. 60.000.00, un 20 % (4) de las microempresas que fue un monto máximo de S/. 85.000.00 y un 15 % (3) de las microempresas señalaron que le otorgaron un aproximado de S/. 80.000.00. (Ver tabla N° 07).
- Un 80 % (16) de las microempresas encuestadas indicaron que el monto del crédito fue invertido en capital de trabajo, un 10 % (2) de las microempresas invirtieron en mejoramiento del local y otros 10 % (2) de las microempresas invirtieron en compra de activos fijos para el negocio. (Ver tabla N° 08).
- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas indicaron que la tasa de interés cobrada por parte de la entidad financiera es de 32 % de Caja Arequipa, otros 25 % (5) señalaron que fue de 35 % de MiBanco, un 20 % (4) señalaron que fue de 30 % por parte de CrediScotia , un 15 % (3) señalaron que fue de 23.50 % del BBVA, y otros 15 % (3) señalaron que fue de 13.10 % por parte del BCP, siendo éstas últimas con tasa de intereses más bajo gracias a las campañas por parte del banco. (Ver tabla N° 09).

- El 50 % (10) de las microempresas encuestadas hicieron pagos extras para que puedan disminuir los intereses generados por el crédito, mientras que los otros 50 % (10) de las microempresas no lo hicieron y por ende pagaron todos los intereses generados por el crédito otorgado. (Ver tabla N° 10).

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Un 30 % (6) de las microempresas encuestadas cuentan con 3 trabajadores, otros 30 % (6) de las microempresas cuentan con 5 trabajadores, un 25 % (5) de las microempresas cuentan con 4 trabajadores y un 15 % (3) de las microempresas cuentan con solo 2 trabajadores. (Ver tabla N° 11).
- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas no cuentan con trabajadores permanentes, mientras que un 20 % (4) de las microempresas señalaron que si tienen trabajadores permanentes. (Ver tabla N° 12).
- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas señalaron que cada 6 meses renuevan el contrato de sus trabajadores, y el 40 % (8) señalaron que lo hacen cada 3 meses. Sin embargo, hay trabajadores que por voluntad propia deciden renunciar y salen antes de los 3 meses de contrato. (Ver tabla N° 13).
- Un 80 % (16) de las microempresas encuestadas afirmaron que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación, un 10 % (2) de las microempresas señalan que el encargado no ha tenido ningún tipo de capacitación, y otros 10 % (2) de las microempresas señalaron no recordar haber tenido alguna capacitación. (Ver tabla N° 14).

- El 45 % (9) de las microempresas encuestadas precisaron que capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces, el 25 % (5) señalaron que capacitó unas 8 veces, el 20 % (4) señaló que capacitó unas 4 veces y un 10 % (2) de las microempresas no capacitó al o la gerente de la empresa o al menos no recuerdan haberse capacitado. (Ver Tabla N° 15)
- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación y un 40 % (8) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores no han tenido ningún tipo de capacitación. (Ver tabla N° 16).
- El 40 % (8) de las microempresas encuestadas señalaron que sus trabajadores no han recibido ningún tipo de capacitación, un 30 % (6) de las microempresas indicaron que capacitó unas 6 veces a sus trabajadores y otros 30 % (6) de las microempresas capacitó a su personal unas 8 veces. (Ver tabla N° 17).
- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas señalaron que no cuentan con un modelo de indicadores que les permita medir la efectividad de la capacitación. (Ver tabla N° 18).
- El 70 % (14) de las microempresas encuestadas si consideraron la capacitación como una inversión, ya que con ello se puede mejorar el rendimiento de la empresa, mientras que un 30 % (6) de la microempresa señalaron que no, sin embargo pese a ello lo hacen para mantener alineado a los trabajadores y por ende solo les genera gastos a la empresa. (Ver tabla N° 19).

- El 65 % (13) de las microempresas encuestadas indicaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que un 35 % (7) de las microempresas señalaron que no porque solo les genera gasto. (Ver tabla N° 20).
- El 85 % (17) de las microempresas encuestadas consideraron que teniendo capacitado a su personal, si les haga más competitivos frente a las demás empresas, mientras que un 15 % (3) de las microempresas señalaron que no. (Ver tabla N° 21).

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas indicaron que tienen 3 años en el negocio de venta de calzado, otros 25 % (5) de las microempresas indicaron que tienen 8 años en el mercado, un 20 % (4) señalaron que tienen 7 años en el rubro, un 15 % (3) señalaron que tienen 5 años y otros 15 % (3) de las microempresas que tienen 10 años en el negocio, siendo ésta la más antigua en el rubro de compra y venta de calzado para damas. (Ver tabla N°22).
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas consideraron que si ha mejorado la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años, mientras que un 10 % (2) de las microempresas señalaron que la rentabilidad no ha mejorado y que sigue manteniéndose en lo mismo que los años anteriores. (Ver tabla N° 23).

- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas señalaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado con respecto a la rentabilidad, ya que algunas microempresas si les ha sido favorable y les ha ayudado a mejorar sus rentabilidad, mientras que otras microempresas no supieron administrar bien el crédito otorgado y por ende solo les ha endeudado perjudicándoles en sus rentabilidad. (Ver tabla N°24).
- El 75 % (15) de las microempresas encuestadas indicaron que no cuentan con una estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años pero que en el transcurso del tiempo lo irán planeando, mientras que 25% (5) si cuentan con una estrategia que le permita aumentar sus ventas y una de esas estrategias es el de hacer más publicidad y marketing de la empresa. (Ver tabla N°25).
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas afirmaron que las ganancias de los dos últimos años si ha sido mejor que los años anteriores, y un 10 % (2) de las microempresas afirmaron que no ha mejorado pero que se mantienen. (Ver tabla N° 26).
- El 40 % (8) de las microempresas señalaron que las ganancias del año pasado (2016) han sido invertido en capital de trabajo, un 35% (7) de las microempresas han invertido en mejoramiento y/o ampliación de local y un 25 % (5) de las microempresas invirtió en activos fijos. (Ver tabla N°27)
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas indicaron que como empresa si han ido mejorando poco a poco y más en los últimos años, y un 10 % (2) sienten que como empresa aún les falta mejorar. (Ver tabla N° 28).

- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación ha contribuido de manera eficaz para el crecimiento de la empresa, mientras que un 20 % (4) de las microempresas indicaron que no, ya que algunas microempresas no han tenido capacitación y el financiamiento otorgado no les ha favorecido. (Ver tabla N°29)
- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas afirmaron que si utilizan información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial de la empresa, por eso es de suma importancia que ellos estén bien capacitados para saber bien que decisión tomar. (ver tabla N°30)

V. CONCLUSIONES

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 60 % (12) de las microempresas indicaron que no han financiado su actividad productiva con financiamiento propio.
- El 90 % (18) de las microempresas si recurrieron a entidades financieras para solicitar un préstamo.
- El 70 % (14) de las microempresas acudió a entidades bancarias para que les brinden el crédito.
- El 50 % (10) de las microempresas señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes brindaron más facilidades y por ende entregaron el crédito solicitado.
- El 80 % (16) de las microempresas adquirió el préstamo a un largo plazo.
- El 65 % (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron alta tasas de intereses.
- Un 40 % (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/.50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000.00 y 85,000.00 respectivamente.

- El 80 % (16) de las microempresas señaló que invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo.
- El 50 % de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado de 32% de la TEA por parte de Caja Arequipa y un 35% TEA por parte de MiBanco.
- El 50 % (10) de las microempresas hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Un 60 % (12) de las microempresas cuentan con 3 y 5 trabajadores respectivamente.
- El 80 % (16) de las microempresas no cuentan con trabajadores permanentes.
- El 60 % (12) de las microempresas renuevan el contrato de sus trabajadores cada 6 meses.
- Un 80 % (16) de las microempresas señaló que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación.
- Un 45 % (9) de las microempresas capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces y otros 45 % (9) capacitó unas 4 a 8 veces.
- El 60 % (12) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación.
- Un 60 % (12) de las microempresas capacitó a su personal entre 6 y 8 veces.
- El 100 % (20) de las microempresas señaló que no cuentan con un modelo de indicador que les permita medir la efectividad de la capacitación.
- El 70 % (14) de las microempresas consideran la capacitación como una inversión, ya que con ello pueden mejorar el rendimiento de la empresa.
- El 65 % (13) de las microempresas señalaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa.
- El 85 % (17) de las microempresas consideraron que teniendo capacitado a su personal les hace más competitivo frente a las demás empresas.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 50 % (10) de las microempresas indicaron que tienen entre 3 y 8 años en el rubro de compra y venta de calzado para damas.
- El 90 % (18) de las microempresas señalaron que si ha mejorado la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años.
- El 100 % (20) de las microempresas afirmaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado respecto a la rentabilidad, ya que a algunos les favoreció mientras que a otros solo los endeudó.
- El 75 % (15) de las microempresas indicaron que no cuentan con una estrategia que les permita aumentar sus ventas en los próximos años, sin embargo en el transcurso del tiempo buscarán la estrategia necesaria para poder mejorar las rentabilidad de la empresa
- El 90 % (18) de las microempresas señalaron que como empresa si han mejorado y más en los últimos años.
- El 80 % de las microempresas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz para el crecimiento de la empresa.
- El 100 % (20) de las microempresas utilizan sus informes financieras para la toma de decisiones y el control gerencial, por lo tanto es de suma importancia definir el tipo de financiación que la empresa va a realizar.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Si bien es cierto las entidades no bancarias (como las financieras) son las que más facilidades te dan al momento de solicitar un crédito, son las que más intereses te cobran, ya que al no pedirte mucha documentación asumen un riesgo, pero para asumir ese riesgo se aseguran cobrando una tasa de interés elevada, pidiendo títulos valores o hasta un casa como garantía. Es por ello que se recomienda a los microempresarios que primero realicen una comparación de tasas de intereses para poder saber cuál de las entidades le ofrece una tasa menor y de esa forma poder generar mayor rentabilidad a la empresa.

- Realizar prepagos a los créditos adquiridos para que de esa forma los intereses del préstamo disminuyan y sea más factible a la empresa pagarlo en menos tiempo y ahorrarse en pago de intereses.
- Que soliciten créditos solo cuando vean que sea necesario para la empresa, ya que algunos microempresarios se dejaron llevar por las ofertas que ofrecían los bancos y por lo cuales accedieron sin tener una necesidad fundamental y por ende solo les generó gastos y de esa forma la rentabilidad de la empresa se vio afectada.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Tener un modelo de indicador que les permita a la empresa medir la efectividad de la capacitación, como por ejemplo evaluando al personal luego de cada capacitación para ver si ese personal será capaz de transformar esa inversión en un aumento de la productividad.
- Realizar encuestas de calidad a los clientes, ya que no solo se debe de capacitar a los trabajadores con temas netamente al rubro al que se dedica la empresa, sino también se debe capacitar la forma de como brindar el servicio al cliente para que de esta forma se fidelicen con la empresa.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Contar con estrategias ya planeadas que les permita aumentar sus ventas a la empresa en los próximos años.
- Realizar publicidad de la empresa por las distintas redes de comunicación, esto ayudará a que más personas sepan del negocio y por ende se genere mayor ganancias.
- Invertir de manera eficaz las ganancias de los años anteriores y poder tener un buen control gerencial de la empresa.

Referencias Bibliográficas

- Agüero, L. (2013). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para Mypes y Pymes. *Diario Gestión*. Recuperado de: <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
- Banco Interamericano de Desarrollo, (S/N). Fondo Multilateral de Inversiones. Recuperado de: <http://www.iadb.org/es/recursos-para-empresas/fondo-multilateral-de-inversiones.5763.html>
- Borja, G. (2011). Importancia de las Mypes en América Latina y el Caribe. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <http://worldwtrade.blogspot.pe/2011/11/importancia-del-sector-financiero-y-las.html>
- Calampa, M (2016). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016* (Tesis de Postgrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.
- Cárdenas, D. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016*”(Tesis de Postgrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.
- Carrera, M. (2012). *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA* (Tesis de grado doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, N.L., México.
- Conceptodefinición.de. (2017). Definición de Financiamiento. Conceptodefinición.de [versión electrónica]. Recuperado de: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>

- Contreras, N. Y Días, E. (2015, 01 de abril). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. Valor contable. Recuperado de: http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416/426
- Crenegocios.com. (2012). Definición de rentabilidad. Crecenegocios. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Díaz, J. (2015, 11 de Mayo). 5 Fuentes de financiación para crear empresas en Colombia. Emprendices. Recuperado de: <https://www.emprendices.co/5-fuentes-de-financiacion-para-crear-empresas-en-colombia/>
- Domínguez, I. Y Cretelo, L. (2009). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento (Tesis de Postgrado). Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”, Matanzas.
- Emprendepyme.net. (s/f). Que es la capacitación. Emprendepyme. Recuperado de: <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Falconier, L. (2011), Microemprendimiento 2011. [Mensaje en un blog] Recuperado de: <https://sites.google.com/site/8150microempresas/clasificacion>
- Faxas P. & Atucha M. (s.f). El Análisis Financiero del Capital de Trabajo en la Empresa, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 152, 2011. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/ftaf.htm>
- Friego, E. (S/F). ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal? Forodeseguridad.com. recuperado de: <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gobierno Regional de Ucayali (2005), Estrategia Regional de la Diversidad Biológica de Ucayali. Recuperado de <https://www.cbd.int/doc/nbsap/sbsap/pe-sbsap-ucayali-es.pdf>

- Goicochea, G. (2008). El financiamiento y las Mypes [Mensaje en un blog]. Recuperado de:
<http://puntocontable.blogspot.pe/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>
- Gomero Gonzales. N (2003). Participación de los Intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000. (Tesis de Grado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Gonzales, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, D.C.
- Hernández, L. (2014). Capacitación al personal administrativo de la clínica N°23 del IMSS: Propuesta pedagógica respecto al cuidado de sí mismo y como mejora para las relaciones interpersonales (Tesis de postgrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Instituto Pyme.Org (2015). Acceso al financiamiento. México. Recuperado de:
http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581
- Kiziryan, M. (s/f). Rentabilidad. Economipedia.com. Recuperado de:
<http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Kong Ramos. J & Moreno Quilcate. J (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. (Tesis de grado) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Lefcovich M. (s.f). Argentina. Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. Recuperado, de <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html>
- Mendívil, J. (2006), Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Monografías. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

Mendoza, W., Leyva, J., Y Pardo, F. (2015). Las barreras al crecimiento económico de Ucayali. Lima, Perú: Impreso por Ediciones Nova Print S.A.C. Recuperado de: http://cies.org.pe/sites/default/files/files/otrasinvestigaciones/archivos/00-libro_ucayali_final.pdf

Mytriplea.com. (s/f). Rentabilidad. MytripleA Finance PFP S.L. Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

Nicuesa, M. (2016). Cuatro tipos de empresa según su tamaño. Empresariados información básica para pymes y autónomos. Recuperado de: <https://empresariados.com/cuatro-tipos-de-empresa-segun-su-tamano/>

Ordinola Boyer. J & Cornejo Abad. R. Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la unión. (Tesis de Grado). Universidad Nacional de Piura.

Ovalle, P. (2016, 08 de Julio). ¿Cómo financiar un emprendimiento? Conoce las alternativas. Publimetro emprende. Recuperado de: <https://www.publimetro.cl/cl/diario-pyme/2016/07/08/financiar-emprendimiento-conoce-alternativas.html>

Pérez, J. y Merino, M. (2009). Definición de microempresa. Definición.de. recuperado de: <https://definicion.de/micro-empresa/>

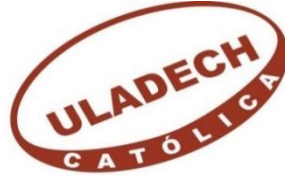
Perú21.pe. (2015, 20 de octubre), Asbanc: El 68% de créditos a Mypes son bancarios. Perú21. Recuperado de: <https://peru21.pe/economia/asbanc-68-creditos-mypes-son-bancarios-201122>

Portocarrero F. (1997), Crédito a la pequeña y microempresa informe global (el financiamiento a la pequeña y microempresa en el Perú: propuesta de política).

- Recuperado en: <http://ipe.org.pe/documentos/credito-la-pequena-y-microempresa-informe-global-el-financiamiento-la-pequena-y>
- Reynaga, Y. (2015). Motivación y desempeño laboral del personal en el hospital Hugo Pesce Pescetto de Andahuaylas, 2015 (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas.
- Sánchez, R. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas* (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Segovia, F. (2011). El funcionamiento de una microempresa. Monografías.com. recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos82/funcionamiento-microempresa/funcionamiento-microempresa2.shtml>
- Tiposde.org. (2017). Tipos de financiamiento. Enciclopedia de definiciones. Recuperado de: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz4qXTeBTHm>
- Ucha, F. (2009) Definición de financiamiento. *Definición ABC* [versión electrónica]. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/?s=Financiamiento#resultados>
- Vasquez, Y. & Arredondo, L. (2014). Importancia de las pymes en el mundo. Recomendaciones para cuba. *Revista cubana de economía internacional*, 9-15. Recuperado de: <http://www.rcei.uh.cu/index.php/RCEI/article/download/24/24>
- Vila, V. (2016). *Que tan importantes son las mypes para la economía*. Recuperado de: <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>
- Yacsahuache, C. (2010). Financiamiento de las Mypes. Monografías. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme2.shtml>

ANEXO

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas en el distrito de Callería, 2017”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. Taricuarima Chota, Alessandra Isabel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA-PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017”

AUTORA : Bach. Taricuarima Chota Alessandra Isabel

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Universidad Católica Los Angeles de Chimbote – Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Contabilidad.

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al financiamiento**, el 60% (12) de las microempresas no han iniciado sus actividades con financiamiento propio y por ende tuvieron que recurrir a otros medio para poder solventarse; el 90% (18) recurrieron a alguna entidad financiera para obtener algún crédito. El 50% (10) señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes entregaron el crédito. El 80 % (16) de las microempresas obtuvo el crédito a largo plazo. El 65% (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron altas tasas de intereses. El 40% (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/. 50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000 y 85,000.00 respectivamente. El 80% (16) de las

microempresas invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo. El 50% (10) de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado, de 32% dada por Caja Arequipa y un 35% por parte de MiBanco. El 50% hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo. **Respecto a la capacitación,** un 60% (12) de las microempresas cuentan con 3 a 5 trabajadores. El 80% (16) de las microempresas no cuentan con trabajadores permanentes. El 60% (12) de las microempresas renuevan contrato a sus trabajadores cada 6 meses. Un 80% (16) de las microempresas señaló que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación. El 45% (9) de las microempresas capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces. El 60% (12) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación. Un 60% (12) de las microempresas capacitó a su personal entre 6 y 8 veces. El 100% (20) de las microempresas señaló que no cuentan con un modelo de indicador que pueda medir la efectividad de la capacitación. El 70% (14) de las microempresas consideran la capacitación como una inversión. El 65 % de las microempresas señalaron que la capacitación si mejora la rentabilidad. El 85 % de las microempresas consideran que teniendo capacitado a su personal les haga más competitivo frente a las demás empresas. **Respecto a la Rentabilidad,** el 50% (10) de las microempresas indicaron que tienen entre 3 y 8 años en el rubro de la compra y venta de calzados para damas. El 90 % de las microempresas señalaron que si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los dos últimos años. El 100% (20) de las microempresas señalaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado con respecto a la rentabilidad de la empresa. El 75% (15) de las microempresas indicaron que no cuentan con una estrategia que les permita aumentar sus ventas en los próximos años. El 90% (18) de las microempresas señalaron que como empresa si han mejorado y más

en estos últimos años. El 80 % (16) de las microempresas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz para el crecimiento y rendimiento de la empresa. El 100% (20) de las microempresas utilizan su información financiera para la toma de decisiones y el control gerencial de la empresa.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the trade sector, buying and selling footwear for women in the district of Callería, 2017. The research was descriptive, to carry out it was worked with a population of 20 and a sample of 20 micro-enterprises, to which a questionnaire of 30 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: Regarding the financing, 60% (12) of the microenterprises have not started their activities with their own financing and therefore had to resort to other means to be able to solve themselves; 90% (18) turned to some financial institution to obtain some credit. 50% (10) pointed out that it was CrediScotia and Caja Arequipa who delivered the loan. 80% (16) of micro-enterprises obtained long-term credit. 65% (13) of the microenterprises indicated that they did not ask for much documentation to be able to acquire the loan, nevertheless they received high interest rates. 40% (8) of the microenterprises stated that they gave a maximum loan amount of S / . 50,000.00 and another 40% (8) of 60,000 and 85,000.00 respectively. 80% (16) of the microenterprises invested the credit granted in working capital. Fifty percent (10) of microenterprises paid an interest rate

for the loan requested, 32% given by Caja Arequipa and 35% by MiBanco. 50% prepaid their credit to reduce interest generated by the loan. Regarding training, 60% (12) of micro-enterprises have 3 to 5 workers. 80% (16) of micro-enterprises do not have permanent workers. Sixty per cent (12) of micro-enterprises renew their contract every six months. An 80% (16) of micro-enterprises pointed out that the manager of the company has had some type of training. 45% (9) of the micro-enterprises trained the manager of the company about 5 times. Sixty percent (12) of microenterprises stated that their workers have had some type of training. Sixty per cent (12) of the micro-enterprises trained their staff between 6 and 8 times. 100% (20) of the microenterprises indicated that they do not have an indicator model that can measure the effectiveness of the training. Seventy percent (14) of microenterprises consider training as an investment. Sixty-five percent of micro-enterprises said that training would improve profitability. 85% of micro-enterprises believe that having trained their staff to make them more competitive compared to other companies. Regarding Profitability, 50% (10) of the microenterprises indicated that they have between 3 and 8 years in the purchase and sale of shoes for ladies. Ninety percent of micro-enterprises said that they have improved the profitability of their companies in the last two years. 100% (20) of the microenterprises indicated that if credit has much to do with respect to the profitability of the company. 75% (15) of the microenterprises indicated that they do not have a strategy that allows them to increase their sales in the coming years. Ninety percent (18) of microenterprises indicated that as a company they have improved and more in recent years. 80% (16) of micro-enterprises believe and consider that financing and training have contributed effectively to the growth and performance

of the company. 100% (20) of the microenterprises use their financier information for the decision making and the managerial control of the company.

Key words: Financing, training, profitability, micro and small companies.

2. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Las mypes representan el eje de la economía de un país por tal motivo, es imprescindible hablar de las formas de financiamiento de las mypes dada su importancia para la generación de empleo y el desarrollo del país.

Así mismo al hablar de capacitación, nos referimos a la forma de trabajo de las empresas, esto ayudan a mejorar los procesos de la empresa por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. De tal forma que la rentabilidad de la empresa se vea favorecida y dé oportunidad de seguir surgiendo más y más, generando cada día más puestos de trabajo y con ellos combatiendo la pobreza del país.

En América Latina las MiPyMEs son apreciadas como poco más que generadoras de puestos de trabajo formales, empleos dignos, pero las brechas con las grandes empresas en lo referente a eficiencia, gastos en investigación y desarrollo, ventas, son notables en la mayoría de los países.

El financiamiento sigue siendo uno de los grandes problemas en el sector MiPyME. Habitualmente las instituciones financieras son reacias a prestar a los pequeños actores y ávidas a la hora de cobrarles. El impacto de la crisis global sigue

siendo un lastre muy fuerte para la obtención de créditos en las empresas de pequeño formato.

Empero, el área del financiamiento a las MiPyMEs ha estado teniendo un cambio importante en las últimas décadas. Las organizaciones de microfinanzas (OMF) han logrado desplegar nuevas tecnologías financieras y han aprendido a manejar carteras de crédito orientadas a los pequeños negocios.

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (mypes) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Con respecto a los microempresarios dedicados a la compra y venta de calzados, Getion.pe(2017), en su blog señala que Perú es el cuarto mayor productor de calzado de América del Sur con más de 50 millones de pares al año, por eso es considerado un país estratégico y figura entre los 20 principales destinos de las exportaciones.

El continuo crecimiento económico de la industria del calzado y la marroquinería en Perú ha hecho más estrecha las relaciones comerciales con los países vecinos.

En el distrito de Callería, que es el ámbito de estudio, existen varios establecimientos que se dedican a la compra y venta de calzado para dama, pero no se sabe si todos esos establecimientos son formales o no y se tiene un cierto

desconocimiento de qué manera se financian, es decir si es que usan su propio capital o si es que recurren a financiamientos externos como son los bancos, las cajas, etc. Por ello con este proyecto de investigación se va a determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad que manejan estas empresas en estudio.

Por estas razones el enunciado del problema de investigación es la siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

Para cumplir con el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017.

El estudio se justifica porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería; ya que la mayoría de autores llegan al mismo resultado de que las micro y pequeña empresas enfrenta una serie de obstáculos que nos les permite mantenerse en el mercado por la falta de apoyo financiero, la poca importancia que le dan los gobiernos de turno; los pocos programas de capacitación al personal y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Asimismo, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más claras de cómo opera el financiamiento, la capacitación y rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, la investigación también se justifica por que servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos, comercio y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país, por otro lado servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote filial Pucallpa, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

Por ello hoy en día, en la localidad de Callería se cuenta con más de 20 microempresarios dedicados a la compra y venta de calzados, que con su ímpetu emprendedor han sabido administrar de manera eficiente sus recursos con el fin de generar empresa y a la vez generar ganancias.

En este siguiente proyecto de investigación se presenta antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales; dando a conocer la importancia de las mypes en el Perú y el mundo. Así como también definiendo las teorías del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el marco teórico y conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las referencias bibliográficas y los anexos.

Para finalizar el trabajo de investigación de la tesis, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la recopilación de información del capítulo anterior que han dado soporte a desarrollar una propuesta de solución que tiene como propósito ayudar a mejorar la productividad empresarial, basándose en las fuentes de financiamiento que existe hoy en día, las cuales son de mucha ayuda para las empresas que recién desean abrirse en este mundo global y empresarial.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo y nivel de la investigación de la tesis

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de investigación

No experimental - descriptivo

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes.

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

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estaba conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para dama del distrito de Callería, 2017.

Muestra

Estuvo conformado por 20 micro empresarios de las empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para dama del distrito de Callería, 2017.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION DE LAS VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS	ESCALA DE MEDICION
Financiación	El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se	Acceso al crédito	-¿Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio?	Nominal: SI No
			-¿Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito?	Nominal: SI No
			-¿Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito?	Especificar: -Las entidades bancarias -No bancarias -Otros

trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.	Entidad que entregó el crédito	-¿El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo?	Nominal: Largo plazo Corto plazo
		-¿Qué entidad fue la que le entregó el crédito?	Especificar: entidad que dio el crédito.
		-¿La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito?	Nominal: SI No
	Monto de crédito	-¿Cuánto es el monto máximo que le han otorgado?	Cuantitativa: especificar monto.
		-¿En qué fue invertido el monto del crédito solicitado?	Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos
	Tasa de interés	-¿Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado?	Cuantitativa: Especificar la tasa
		-¿Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo?	Nominal: Sí No

Capacitación	Es el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.	Número de trabajadores	-¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	Cuantitativa: Especificar el número de trabajadores
		Trabajadores permanentes	-¿Tiene a algún trabajador de manera permanente?	Nominal: SI: No:
			-¿Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores?	Especificar: Mensual Trimestral semestral
		Capacitación al encargado de la empresa y al personal	-¿Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa?	Nominal: SI: No:
			-¿Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa?	Cuantitativa: Especificar el N° de veces
			-¿Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación?	Nominal: SI: No:
			-¿Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años?	Cuantitativa: Especificar el N° de veces

			-¿Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada?	Nominal: Sí No
		Desempeño de los trabajadores	-¿Considera la capacitación como una inversión?	Nominal: Si No
			-¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa?	Nominal: Si No
			-¿Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas?	Nominal: Si No
			Antigüedad de la micro y pequeña empresa	-¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado?
	Son los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que		-¿Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años?	Nominal: Si: No:

Rentabilidad	hemos realizado previamente.	Rentabilidad de los últimos años	-¿Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado?	Nominal: Si: No:
			-¿Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años?	Nominal: Si: No:
		Utilidad neta	-¿Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores?	Nominal: Si: No:
			-¿En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado?	Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos
		Crecimiento de la empresa	-¿Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años?	Nominal: Si: No:
			-¿Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz?	Nominal: Si: No:

			-¿Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?	Nominal: Si: No:
--	--	--	--	-------------------------------

Fuente: Elaboracion Propia

3.4 Técnica e instrumentos

Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para el recojo de la información, se aplicó un cuestionario estructurado de 30 preguntas.

Plan de análisis de datos.

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

IV. RESULTADOS

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas señalaron que no han sido financiadas con financiamiento propio y que tuvieron que acceder a otro medio

y un 40% (8) indicaron que sí lo hicieron con sus propios recursos pero igual también se apoyaron con entidades financieras. (Ver tabla N°01).

- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas indicaron que sí recurren a alguna entidad financiera para obtener algún crédito y el 10% (2) de las microempresas no lo hacen. (Ver tabla N°2).
- El 70 % (14) de las microempresas encuestadas comentaron que fueron entidades no bancarias las que les brindaron el crédito y el 30% (7) de ella señalaron que fueron entidades bancarias las que les dieron el crédito. (Ver tabla N°03).
- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas señalaron que fue Crediscotia quién les entregó el crédito, otros 25 % (5) de las microempresas señalaron que fue Caja Arequipa, un 20 % (4) señaló que fue MiBanco, un 15 % (3) señaló que fue BCP y otros 15 % (3) microempresas señalaron que fue BBVA quién otorgó el crédito. (Ver tabla N°04).
- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas señaló que el crédito otorgado fue a largo plazo, y un 20 % (4) indicó que fue a corto plazo. (Ver tabla N° 05).
- El 65 % (13) de las microempresas encuestadas indicaron que la entidad financiera no les solicitó mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo el 35 % (7) de las microempresas señalaron que sí les solicitaron varias documentación para poder otorgarles el préstamo. (Ver tabla N° 06).
- El 40 % (8) de las microempresas encuestadas señalaron que el monto máximo de crédito que le otorgaron fue un aproximado de S/. 50.000.00, un 25 % (5) de las microempresas indicaron que fue un monto máximo de S/. 60.000.00, un 20 % (4) de las microempresas que fue un monto máximo de S/. 85.000.00 y un 15

% (3) de las microempresas señalaron que le otorgaron un aproximado de S/. 80.000.00. (Ver tabla N° 07).

- Un 80 % (16) de las microempresas encuestadas indicaron que el monto del crédito fue invertido en capital de trabajo, un 10 % (2) de las microempresas invirtieron en mejoramiento del local y otros 10 % (2) de las microempresas invirtieron en compra de activos fijos para el negocio. (Ver tabla N° 08).
- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas indicaron que la tasa de interés cobrada por parte de la entidad financiera es de 32 % de Caja Arequipa, otros 25 % (5) señalaron que fue de 35 % de MiBanco, un 20 % (4) señalaron que fue de 30 % por parte de CrediScotia , un 15 % (3) señalaron que fue de 23.50 % del BBVA, y otros 15 % (3) señalaron que fue de 13.10 % por parte del BCP, siendo éstas últimas con tasa de intereses más bajo gracias a las campañas por parte del banco. (Ver tabla N° 09).
- El 50 % (10) de las microempresas encuestadas hicieron pagos extras para que puedan disminuir los intereses generados por el crédito, mientras que los otros 50 % (10) de las microempresas no lo hicieron y por ende pagaron todos los intereses generado por el crédito otorgado. (Ver tabla N° 10).

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Un 30 % (6) de las microempresas encuestadas cuentan con 3 trabajadores, otros 30 % (6) de las microempresas cuentan con 5 trabajadores, un 25 % (5) de las microempresas cuentan con 4 trabajadores y un 15 % (3) de las microempresas cuentan con solo 2 trabajadores. (Ver tabla N° 11).

- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas no cuentan con trabajadores permanentes, mientras que un 20 % (4) de las microempresas señalaron que si tienen trabajadores permanentes. (Ver tabla N° 12).
- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas señalaron que cada 6 meses renuevan el contrato de sus trabajadores, y el 40 % (8) señalaron que lo hacen cada 3 meses. Sin embargo, hay trabajadores que por voluntad propia deciden renunciar y salen antes de los 3 meses de contrato. (Ver tabla N°13).
- Un 80 % (16) de las microempresas encuestadas afirmaron que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación, un 10 % (2) de las microempresas señalan que el encargado no ha tenido ningún tipo de capacitación, y otros 10 % (2) de las microempresas señalaron no recordar haber tenido alguna capacitación. (Ver tabla N° 14).
- El 45 % (9) de las microempresas encuestadas precisaron que capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces, el 25 % (5) señalaron que capacitó unas 8 veces, el 20 % (4) señaló que capacitó unas 4 veces y un 10 % (2) de las microempresas no capacitó al o la gerente de la empresa o al menos no recuerdan haberse capacitado. (Ver Tabla N° 15)
- El 60 % (12) de las microempresas encuestadas afirman que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación y un 40 % (8) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores no han tenido ningún tipo de capacitación. (Ver tabla N° 16).
- El 40 % (8) de las microempresas encuestadas señalaron que sus trabajadores no han recibido ningún tipo de capacitación, un 30 % (6) de las microempresas

indicaron que capacitó unas 6 veces a sus trabajadores y otros 30 % (6) de las microempresas capacitó a su personal unas 8 veces. (Ver tabla N° 17).

- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas señalaron que no cuentan con un modelo de indicadores que les permita medir la efectividad de la capacitación. (Ver tabla N° 18).
- El 70 % (14) de las microempresas encuestadas si consideran la capacitación como una inversión, ya que con ello se puede mejorar el rendimiento de la empresa, mientras que un 30 % (6) de la microempresa señalaron que no, sin embargo pese a ello lo hacen para mantener alineado a los trabajadores y por ende solo les genera gastos a la empresa. (Ver tabla N° 19).
- El 65 % (13) de las microempresas encuestadas indicaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que un 35 % (7) de las microempresas señalaron que no porque solo les genera gasto. (Ver tabla N° 20).
- El 85 % (17) de las microempresas encuestadas consideraron que teniendo capacitado a su personal, si les haga más competitivos frente a las demás empresas, mientras que un 15 % (3) de las microempresas señalaron que no. (Ver tabla N° 21).

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 25 % (5) de las microempresas encuestadas indicaron que tienen 3 años en el negocio de venta de calzado, otros 25 % (5) de las microempresas indicaron que tienen 8 años en el mercado, un 20 % (4) señalaron que tienen 7 años en el rubro, un 15 % (3) señalaron que tienen 5 años y otros 15 % (3) de las microempresas

que tienen 10 años en el negocio, siendo ésta la más antigua en el rubro de compra y venta de calzado para damas. (Ver tabla N°22).

- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas consideraron que si ha mejorado la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años, mientras que un 10 % (2) de las microempresas señalan que la rentabilidad no ha mejorado y que sigue manteniéndose en lo mismo que los años anteriores. (Ver tabla N° 23).
- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas señalaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado con respecto a la rentabilidad, ya que algunas microempresas si les ha sido favorable y les ha ayudado a mejorar sus rentabilidad, mientras que otras microempresas no supieron administrar bien el crédito otorgado y por ende solo les ha endeuda perjudicándoles en sus rentabilidad. (Ver tabla N°24).
- El 75 % (15) de las microempresas encuestadas indicaron que no cuentan con una estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años pero que en el transcurso del tiempo lo irán planeando, mientras que 25% (5) si cuentan con una estrategia que le permita aumentar sus ventas y una de esas estrategias es el de hacer más publicidad y marketing de la empresa. (Ver tabla N°25).
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas afirmaron que las ganancias de los dos últimos años si ha sido mejor que los años anteriores, y un 10 % (2) de las microempresas afirman que no ha mejorado pero que se mantienen. (Ver tabla N° 26).

- El 40 % (8) de las microempresas señalaron que las ganancias del año pasado (2016) han sido invertido en capital de trabajo, un 35% (7) de las microempresas han invertido en mejoramiento y/o ampliación de local y un 25 % (5) de las microempresas invirtió en activos fijos. (Ver tabla N°27)
- El 90 % (18) de las microempresas encuestadas indicaron que como empresa si han ido mejorando poco a poco y más en los últimos años, y un 10 % (2) sienten que como empresa aún les falta mejorar. (Ver tabla N° 28).
- El 80 % (16) de las microempresas encuestadas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación ha contribuido de manera eficaz para el crecimiento de la empresa, mientras que un 20 % (4) de las microempresas indicaron que no, ya que algunas microempresas no han tenido capacitación y el financiamiento otorgado no les ha favorecido. (Ver tabla N°29)
- El 100 % (20) de las microempresas encuestadas afirmaron que si utilizan información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial de la empresa, por eso es de suma importancia que ellos estén bien capacitados para saber bien que decisión tomar. (ver tabla N°30)

V. CONCLUSIONES

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 60 % (12) de las microempresas indicaron que no financian su actividad productiva con financiamiento propio.
- El 90 % (18) de las microempresas si recurrieron a entidades financieras para solicitar un préstamo.
- El 70 % (14) de las microempresas acudió a entidades bancarias para que les brinden el crédito.

- El 50 % (10) de las microempresas señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes brindaron más facilidades y por ende entregaron el crédito solicitado.
- El 80 % (16) de las microempresas adquirió el préstamo a un largo plazo.
- El 65 % (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron alta tasas de intereses.
- Un 40 % (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/.50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000.00 y 85,000.00 respectivamente.
- El 80 % (16) de las microempresas señaló que invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo.
- El 50 % de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado de 32% de la TEA por parte de Caja Arequipa y un 35% TEA por parte de MiBanco.
- El 50 % (10) de las microempresas hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Un 60 % (12) de las microempresas cuentan con 3 y 5 trabajadores respectivamente.
- El 80 % (16) de las microempresas no cuentan con trabajadores permanentes.
- El 60 % (12) de las microempresas renuevan el contrato de sus trabajadores cada 6 meses.
- Un 80 % (16) de las microempresas señaló que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación.
- Un 45 % (9) de las microempresas capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces y otros 45 % (9) capacitó unas 4 a 8 veces.
- El 60 % (12) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación.
- Un 60 % (12) de las microempresas capacitó a su personal entre 6 y 8 veces.

- El 100 % (20) de las microempresas señaló que no cuentan con un modelo de indicador que les permita medir la efectividad de la capacitación.
- El 70 % (14) de las microempresas consideran la capacitación como una inversión, ya que con ello pueden mejorar el rendimiento de la empresa.
- El 65 % (13) de las microempresas señalaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa.
- El 85 % (17) de las microempresas consideraron que teniendo capacitado a su personal les hace más competitivo frente a las demás empresas.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- El 50 % (10) de las microempresas indicaron que tienen entre 3 y 8 años en el rubro de compra y venta de calzado para damas.
- El 90 % (18) de las microempresas señalaron que si ha mejorado la rentabilidad de la empresa en los dos últimos años.
- El 100 % (20) de las microempresas afirmaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado respecto a la rentabilidad, ya que a algunos les favoreció mientras que a otros solo los endeudó.
- El 75 % (15) de las microempresas indicaron que no cuentan con una estrategia que les permita aumentar sus ventas en los próximos años, sin embargo en el transcurso del tiempo buscarán la estrategia necesaria para poder mejorar las rentabilidad de la empresa
- El 90 % (18) de las microempresas señalaron que como empresa si han mejorado y más en los últimos años.
- El 80 % de las microempresas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz para el crecimiento de la empresa.
- El 100 % (20) de las microempresas utilizan sus informes financieras para la toma de decisiones y el control gerencial, por lo tanto es de suma importancia definir el tipo de financiación que la empresa va a realizar.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Si bien es cierto las entidades no bancarias (como las financieras) son las que más facilidades te dan al momento de solicitar un crédito, son las que más intereses te cobran, ya que al no pedirte mucha documentación asumen un riesgo, pero para asumir ese riesgo se aseguran cobrando una tasa de interés elevada, pidiendo títulos valores o hasta un casa como garantía. Es por ello que se recomienda a los microempresarios que primero realicen una comparación de tasas de intereses para poder saber cuál de las entidades le ofrece una tasa menor y de esa forma poder generar mayor rentabilidad a la empresa.
- Realizar prepagos a los créditos adquiridos para que de esa forma los intereses del préstamo disminuyan y sea más factible a la empresa pagarlo en menos tiempo y ahorrarse en pago de intereses.
- Que soliciten créditos solo cuando vean que sea necesario para la empresa, ya que algunos microempresarios se dejaron llevar por ofertas que ofrecían los bancos y por lo cuales accedieron si tener una necesidad fundamental y por ende solo les generó gastos y de esa forma la rentabilidad de la empresa se vio afectada.

Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Tener un modelo de indicador que les permita a la empresa medir la efectividad de la capacitación, como por ejemplo evaluando al personal luego de cada capacitación para ver si ese personal será capaz de transformar esa inversión en un aumento de la productividad.
- Realizar encuestas de calidad a los clientes, ya que no solo se debe de capacitar a los trabajadores con temas netamente al rubro al que se dedica la empresa, sino también se debe capacitar la forma de como brindar el servicio al cliente para que de esta forma se fidelicen con la empresa.

Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

- Contar con estrategias ya planeadas que les permita aumentar sus ventas a la empresa en los próximos años.
- Realizar publicidad de la empresa por las distintas redes de comunicación, esto ayudará a que más personas sepan del negocio y por ende se genere mayor ganancias.
- Invertir de manera eficaz las ganancias de los años anteriores y poder tener un buen control gerencial de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agüero, L. (2013). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para Mypes y Pymes. *Diario Gestión*. Recuperado de: <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>

Banco Interamericano de Desarrollo, (S/N). Fondo Multilateral de Inversiones. Recuperado de: <http://www.iadb.org/es/recursos-para-empresas/fondo-multilateral-de-inversiones,5763.html>

Borja, G. (2011). Importancia de las Mypes en América Latina y el Caribe. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <http://worldwtrade.blogspot.pe/2011/11/importancia-del-sector-financiero-y-las.html>

Calampa, M (2016). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016* (Tesis de Postgrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.

Cárdenas, D. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de camiones del distrito de Callería, 2016*”(Tesis de Postgrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.

- Carrera, M. (2012). *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA* (Tesis de grado doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, N.L., México.
- Conceptodefinición.de. (2017). Definición de Financiamiento. Conceptodefinición.de [versión electrónica]. Recuperado de: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- Contreras, N. Y Días, E. (2015, 01 de abril). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. Valor contable. Recuperado de: http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416/426
- Crenegocios.com. (2012). Definición de rentabilidad. Crecenegocios. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Díaz, J. (2015, 11 de Mayo). 5 Fuentes de financiación para crear empresas en Colombia. Emprendices. Recuperado de: <https://www.emprendices.co/5-fuentes-de-financiacion-para-crear-empresas-en-colombia/>
- Domínguez, I. Y Cretelo, L. (2009). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento (Tesis de Postgrado). Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”, Matanzas.
- Emprendepyme.net. (s/f). Que es la capacitación. Emprendepyme. Recuperado de: <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Falconier, L. (2011), Microemprendimiento 2011. [Mensaje en un blog] Recuperado de: <https://sites.google.com/site/8150microempresas/clasificacion>
- Faxas P. & Atucha M. (s.f). El Análisis Financiero del Capital de Trabajo en la Empresa, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 152, 2011. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/ftaf.htm>

Frigo, E. (S/F). ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal? Forodeseguridad.com. recuperado de:

<http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

Gobierno Regional de Ucayali (2005), Estrategia Regional de la Diversidad Biológica de Ucayali. Recuperado de <https://www.cbd.int/doc/nbsap/sbsap/pe-sbsap-ucayali-es.pdf>

Goicochea, G. (2008). El financiamiento y las Mypes [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <http://puntocontable.blogspot.pe/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>

Gomero Gonzales. N (2003). Participación de los Intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000. (Tesis de Grado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.

Gonzales, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá* (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, D.C.

Hernández, L. (2014). Capacitación al personal administrativo de la clínica N°23 del IMSS: Propuesta pedagógica respecto al cuidado de sí mismo y como mejora para las relaciones interpersonales (Tesis de postgrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Instituto Pyme.Org (2015). Acceso al financiamiento. México. Recuperado de: http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581

Kiziryan, M. (s/f). Rentabilidad. Economipedia.com. Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

- Kong Ramos, J & Moreno Quilcate, J (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 – 2012. (Tesis de grado) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Lefcovich M. (s.f). Argentina. Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. Recuperado, de <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html>
- Mendívil, J. (2006), Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Monografías. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
- Mendoza, W., Leyva, J., Y Pardo, F. (2015). Las barreras al crecimiento económico de Ucayali. Lima, Perú: Impreso por Ediciones Nova Print S.A.C. Recuperado de: http://cies.org.pe/sites/default/files/files/otrasinvestigaciones/archivos/00-libro_ucayali_final.pdf
- Mytriplea.com. (s/f). Rentabilidad. MytripleA Finance PFP S.L. Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Nicuesa, M. (2016). Cuatro tipos de empresa según su tamaño. Empresariados información básica para pymes y autónomos. Recuperado de: <https://empresariados.com/cuatro-tipos-de-empresa-segun-su-tamano/>
- Ordinola Boyer, J & Cornejo Abad, R. Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la unión. (Tesis de Grado). Universidad Nacional de Piura.
- Ovalle, P. (2016, 08 de Julio). ¿Cómo financiar un emprendimiento? Conoce las alternativas. Publimetro emprende. Recuperado de: <https://www.publimetro.cl/cl/diario-pyme/2016/07/08/financiar-emprendimiento-conoce-alternativas.html>

Pérez, J. y Merino, M. (2009). Definición de microempresa. Definición.de. recuperado de:

<https://definicion.de/micro-empresa/>

Perú21.pe. (2015, 20 de octubre), Asbanc: El 68% de créditos a Mypes son bancarios.

Perú21. Recuperado de: <https://peru21.pe/economia/asbanc-68-creditos-mypes-son-bancarios-201122>

Portocarrero F. (1997), Crédito a la pequeña y microempresa informe global (el financiamiento a la pequeña y microempresa en el Perú: propuesta de política).

Recuperado en: <http://ipe.org.pe/documentos/credito-la-pequena-y-microempresa-informe-global-el-financiamiento-la-pequena-y>

Reynaga, Y. (2015). Motivación y desempeño laboral del personal en el hospital Hugo Pesce Pescetto de Andahuaylas, 2015 (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas.

Sánchez, R. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas* (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

Segovia, F. (2011). El funcionamiento de una microempresa. Monografías.com. recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos82/funcionamiento-microempresa/funcionamiento-microempresa2.shtml>

Tiposde.org. (2017). Tipos de financiamiento. Enciclopedia de definiciones. Recuperado de:

<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/#ixzz4qXTeBTHm>

Ucha, F. (2009) Definición de financiamiento. *Definición ABC* [versión electrónica].

Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/?s=Financiamiento#resultados>

Vasquez, Y. & Arredondo, L. (2014). Importancia de las pymes en el mundo. Recomendaciones para cuba. *Revista cubana de economía internacional*, 9-15.

Recuperado de: <http://www.rcei.uh.cu/index.php/RCEI/article/download/24/24>

Vila, V. (2016). *Que tan importantes son las mypes para la economía*. Recuperado de: <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>

Yacsahuache, C. (2010). Financiamiento de las Mypes. Monografias. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme2.shtml>

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

Yo, Alessandra Isabel Taricuarima chota, identificado con DNI N° 72757745, 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, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas en el distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.

- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 15de Agosto de 2017

.....

Taricuarima Chota Alessandra Isabel

DNI N° 72757745

3.5 Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017</p> <p>ESPECÍFICO</p> <p>- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características del</p>	1.Financiamiento de las micro y pequeñas empresas	<p>- Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio.</p> <p>-Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito.</p> <p>-Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito.</p> <p>-El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo.</p> <p>-Qué entidad fue la que le entregó el crédito.</p> <p>-La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito.</p> <p>-Cuánto es el monto máximo que le han otorgado.</p>	<p>Nominal:</p> <p>Sí No</p> <p>Nominal:</p> <p>Sí No</p> <p>Especificar:</p> <p>-Las entidades bancarias</p> <p>-No bancarias</p> <p>-Otros</p> <p>Especificar:</p> <p>Largo plazo</p> <p>Corto plazo</p> <p>Especificar: entidad que dio el crédito.</p> <p>Nominal:</p> <p>Sí No</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>

		<p>financiamiento de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p> <p>- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito Callería, 2017.</p>	<p>2. Capacitación de las micro y pequeñas empresas.</p>	<p>-En qué fue invertido el monto del crédito solicitado.</p> <p>-Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado.</p> <p>-Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo.</p> <p>-Con cuántos trabajadores cuenta la empresa.</p> <p>-Tiene a algún trabajador de manera permanente.</p> <p>-Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores.</p> <p>-Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa</p> <p>-Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa.</p>	<p>Cuantitativa: especificar monto.</p> <p>Especificar: -Capital de trabajo -Mejoramiento del local -Programas de capacitaciones -Activos fijos</p> <p>Cuantitativa: Especificar la tasa</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el número de trabajadores</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Especificar: Mensual Trimestral</p>	
--	--	---	--	--	---	--

				<p>- Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación.</p> <p>-Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años.</p> <p>-Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada.</p> <p>-Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>-Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.</p> <p>-Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas.</p>	<p>Semestral</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el N° de veces</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Cuantitativa: Especificar el N° de veces</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	--	--	---	--

			<p>3. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas</p>	<p>-Cuántos años tiene la empresa en el mercado.</p> <p>-Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años.</p> <p>-Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado.</p> <p>-Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años.</p> <p>-Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores.</p> <p>-En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado.</p> <p>-Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años.</p>	<p>Cuantitativa: Especificar el N° de años</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p> <p>Especificar:</p> <p>-Capital de trabajo</p> <p>-Mejoramiento del local</p> <p>-Programas de capacitaciones</p> <p>-Activos fijos</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	---	--	---	--

				<p>-Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz.</p> <p>-Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial.</p>	<p>Nominal: Sí No</p> <p>Nominal: Sí No</p>	
--	--	--	--	---	---	--

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA

INVESTIGACIÓN-DEMI

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Empresas
Comerciales del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Empresas Comerciales para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017”**

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

Encuestador(a): Taricuarima Chota, Alessandra Isabel Fecha: 08/10/2017

Razón Social:RUC N°

I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

1.1 ¿Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio?

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

1.2 ¿Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito?

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

1.3 ¿Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito?

Bancaria..... No bancaria..... Otros.....

1.4 ¿Qué entidad fue la que le entregó el crédito?

1.5 ¿El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo?

Largo plazo..... Corto plazo.....

1.6 ¿La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito?

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

1.7 ¿Cuánto es el monto máximo que le han otorgado?

1.8 ¿En qué fue invertido el monto del crédito solicitado?

- Capital de trabajo.....
- Mejoramiento y/o ampliación del local.....
- Programa de capacitaciones.....
- Activo fijo.....

1.9 ¿Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado?

1.10 ¿Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo?

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

II. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES :

2.1 ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?

2.2 ¿Tiene a algún trabajador de manera permanente?

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

2.3 ¿Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores?

Trimestral.....

Semestral.....

2.4 ¿Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa?

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

2.5 ¿Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa?

2.6 ¿Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación?

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

2.7 ¿Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años?

2.8 ¿Tiene la organización un modelo de indicadores que permita medir la efectividad de la capacitación otorgada?

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

2.9 ¿Considera la capacitación como una inversión?

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

3.5 ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa?

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

3.6 ¿Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas?

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

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

3.1 ¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado?

3.2 ¿Cree que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años?

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

3.3 ¿Tiene mucho que ver el financiamiento solicitado?

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

3.4 ¿Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años?

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

3.5 ¿Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores?

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

3.6 ¿En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado?

- Capital de trabajo.....
- Mejoramiento y/o ampliación del local.....
- Programa de capacitaciones.....
- Activo fijo.....

3.7 ¿Cree usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años?

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

3.8 ¿Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz?

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

3.9 ¿Utilizas información financiera para tomar decisiones y para el control gerencial?

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

Callería, Agosto del 2017

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,128	,207	27

	Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio o propio	Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito	Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito	Qué entidad fue la que le entregó el crédito	El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo	La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito	Cuánto es el monto máximo que le han otorgado	En qué fue invertido el monto del crédito solicitado	Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado	Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo	Con cuántos trabajadores cuenta la empresa	Tiene a algún trabajador de manera permanente	Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores	Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa	Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa	Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación	Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años	Considera la capacitación como una inversión	Creo que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas	Cuántos años tiene la empresa en el mercado	Creo que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años	Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años	Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores	En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado	Creo usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años	Considera que el financiamiento o la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz
Cómo financia su actividad productiva, con financiamiento propio o propio	0.253	-0.011	-0.021	-0.021	-0.074	0.011	0.274	0.011	0.137	0.158	0.095	0.021	-0.011	0.021	0.295	0.011	-0.011	-0.032	0.095	-0.042	0.168	-0.011	0.000	-0.011	-0.063	-0.011	-0.021
Recurre a alguna entidad financiera para obtener algún crédito	-0.011	0.095	0.032	0.137	0.032	-0.068	-0.121	-0.042	-0.074	0.053	0.121	0.021	0.042	-0.032	0.058	0.011	-0.011	-0.032	-0.037	-0.016	-0.042	-0.011	0.026	-0.011	0.042	-0.011	-0.021
Qué entidad financiera le facilitó el acceso al crédito	-0.021	0.032	0.221	0.116	0.011	-0.058	-0.216	0.074	-0.200	-0.053	0.005	-0.011	-0.021	0.095	0.037	0.021	0.032	0.042	-0.047	0.047	-0.032	-0.021	0.026	0.032	0.032	-0.021	-0.042
Qué entidad fue la que le entregó el crédito	-0.021	0.137	0.116	1.853	-0.147	-0.084	-0.505	-0.611	-0.200	-0.053	0.242	-0.011	-0.021	-0.063	0.274	-0.189	-0.021	-0.063	-0.284	-0.189	0.232	-0.126	0.000	-0.021	-0.021	0.084	-0.147
El crédito otorgado fue a largo plazo o corto plazo	-0.074	0.032	0.011	-0.147	0.168	-0.084	-0.137	0.074	-0.147	0.000	0.032	0.042	-0.074	0.042	-0.095	0.074	-0.021	-0.011	0.032	0.021	0.074	0.032	0.000	0.032	0.137	-0.021	0.011
La entidad le solicitó bastante documentación para la entrega del crédito	0.011	-0.068	-0.058	-0.084	-0.084	0.239	0.161	-0.011	0.126	-0.026	-0.062	-0.074	-0.042	-0.100	0.034	-0.011	0.037	0.058	-0.029	0.003	-0.195	-0.016	0.013	-0.016	-0.068	-0.016	0.074
Cuánto es el monto máximo que le han otorgado	0.274	-0.121	-0.216	-0.505	-0.137	0.161	1.397	0.305	0.600	0.342	1.103	0.074	0.116	-0.153	-0.203	-0.011	0.300	0.058	0.208	0.029	0.226	0.037	-0.171	-0.068	-0.647	0.089	-0.032
En qué fue invertido el monto del crédito solicitado	0.011	-0.042	0.074	-0.611	0.074	-0.011	0.305	0.884	0.179	0.053	0.011	0.084	0.011	-0.126	-0.242	-0.011	-0.095	0.032	0.063	0.147	-0.011	-0.042	-0.158	-0.042	-0.305	0.011	-0.032
Cuánto es la tasa de interés por el préstamo solicitado	0.137	-0.074	-0.200	-0.200	-0.147	0.126	0.600	0.179	1.853	0.263	0.189	-0.063	0.189	-0.432	0.432	0.179	0.189	-0.168	0.295	-0.084	0.232	-0.074	0.000	-0.021	-0.232	0.032	0.063
Ha realizado algunos pagos extras a su cuota para disminuir los intereses de su préstamo	0.158	0.053	-0.053	-0.053	0.000	-0.026	0.342	0.053	0.263	0.263	0.342	0.000	0.053	-0.105	0.184	0.053	0.105	-0.053	0.132	-0.026	0.168	0.000	-0.026	0.000	-0.053	0.000	0.000
Con cuántos trabajadores cuenta la empresa	0.095	0.121	0.005	0.242	0.032	-0.062	0.103	0.011	0.189	0.342	1.082	0.021	-0.063	-0.216	0.229	0.116	0.068	-0.005	0.187	-0.003	-0.279	0.068	-0.013	0.068	0.279	0.016	0.032
Tiene a algún trabajador de manera permanente	0.021	0.021	-0.011	-0.011	0.042	-0.074	-0.074	0.084	-0.063	0.000	0.021	0.168	-0.032	0.063	0.042	-0.021	0.021	-0.042	0.021	0.032	-0.021	0.021	-0.053	-0.032	-0.137	0.021	-0.011
Cada cuánto tiempo renueva el contrato a sus trabajadores	-0.011	0.042	-0.021	-0.021	-0.074	-0.042	0.116	0.011	0.189	0.053	-0.063	-0.032	0.253	-0.084	0.032	-0.095	0.042	-0.064	-0.063	0.011	0.011	-0.063	0.000	-0.063	-0.168	0.042	0.032
Ha recibido algún tipo de capacitación el encargado de la empresa	0.021	-0.032	0.095	-0.063	0.042	-0.100	-0.153	-0.126	-0.432	-0.105	-0.216	0.063	-0.084	0.432	-0.037	-0.021	0.074	0.011	0.047	0.058	-0.021	0.074	0.079	0.074	0.126	-0.032	-0.063
Cuántas veces ha sido capacitado el o la gerente de la empresa	0.295	0.058	0.037	0.274	-0.095	0.034	-0.203	-0.242	0.432	0.184	0.229	0.042	0.032	-0.037	1.103	0.074	0.005	-0.247	0.071	-0.045	-0.005	-0.100	0.092	0.058	0.216	0.005	0.116
Los trabajadores de la empresa reciben algún tipo de capacitación	0.011	0.011	0.021	-0.189	0.074	-0.011	-0.011	-0.011	0.179	0.053	0.116	-0.021	-0.095	-0.021	0.074	0.253	0.063	0.032	0.116	-0.011	0.095	0.063	0.053	0.063	0.011	-0.042	-0.032
Cuántas veces ha sido capacitado el personal de la empresa en los dos últimos años	-0.011	-0.011	0.032	-0.021	-0.021	0.037	0.300	-0.095	0.189	0.105	0.068	0.021	0.042	0.074	0.005	0.063	0.726	0.126	0.121	-0.016	0.168	-0.011	-0.132	-0.011	-0.379	0.042	0.032
Considera la capacitación como una inversión	-0.032	-0.032	0.042	-0.063	-0.011	0.058	0.058	0.032	-0.168	-0.053	-0.005	-0.042	-0.084	0.011	-0.247	0.032	0.126	0.221	-0.005	-0.047	-0.074	0.021	-0.026	-0.032	-0.084	-0.032	-0.011
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa	0.095	-0.037	-0.047	-0.284	0.032	-0.029	0.208	0.063	0.295	0.132	0.167	0.021	-0.063	0.047	0.071	0.116	0.121	-0.005	0.239	-0.003	0.142	0.068	-0.013	0.068	0.068	-0.037	-0.021
Considera que teniendo capacitado a su personal, le haga más competitivo con las demás empresas	-0.042	-0.016	0.047	-0.189	0.021	0.003	0.029	0.147	-0.084	-0.026	-0.003	0.032	0.011	0.058	-0.045	-0.011	-0.016	-0.047	-0.003	0.134	-0.247	0.037	-0.013	0.037	-0.016	0.037	0.021
Cuántos años tiene la empresa en el mercado	0.168	-0.042	-0.032	0.232	0.074	-0.195	0.226	-0.011	0.232	0.158	-0.279	-0.021	0.011	-0.021	-0.005	0.065	0.168	-0.074	0.142	-0.247	0.2095	-0.147	-0.132	-0.042	-0.516	-0.095	-0.242
Creo que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años	-0.011	-0.011	-0.021	-0.128	0.032	-0.016	0.037	-0.042	-0.074	0.000	0.068	0.021	-0.063	0.074	-0.100	0.063	-0.011	0.021	0.068	0.037	-0.147	0.095	0.026	0.042	0.042	-0.011	-0.021
Cuenta con alguna estrategia que le permita aumentar sus ventas en los dos próximos años	0.000	0.026	0.026	0.000	0.000	0.013	-0.171	-0.158	0.000	-0.026	-0.013	-0.053	0.000	0.079	0.092	0.053	-0.132	-0.026	-0.013	-0.013	-0.132	0.026	0.197	0.026	0.184	-0.079	0.000
Considera que la ganancia de los últimos dos años ha sido mejor que los años anteriores	-0.011	-0.011	0.032	-0.021	0.032	-0.016	-0.068	-0.042	-0.021	0.000	0.068	-0.032	-0.063	0.074	0.058	0.063	-0.011	-0.032	0.068	0.037	-0.042	0.042	0.026	0.095	0.200	-0.011	-0.021
En qué fue invertido la ganancia que obtuvo el año pasado	-0.063	0.042	0.032	-0.021	0.137	-0.068	-0.647	-0.305	-0.232	-0.053	0.279	-0.137	-0.168	0.126	0.216	0.011	-0.379	-0.064	0.068	-0.016	-0.516	0.042	0.184	0.200	1.463	-0.063	0.137
Creo usted que la empresa ha ido mejorando en los últimos años	-0.011	-0.011	-0.021	0.084	-0.021	-0.016	0.089	0.011	0.032	0.000	0.016	0.021	0.042	-0.032	0.005	-0.042	0.042	-0.032	-0.037	0.037	-0.095	-0.011	-0.079	-0.011	-0.063	0.095	0.032
Considera que el financiamiento y la capacitación en la empresa ha contribuido de manera eficaz	-0.021	-0.021	-0.042	-0.147	0.011	0.074	-0.032	-0.032	0.063	0.000	0.032	-0.011	0.032	-0.063	0.116	-0.032	0.032	-0.011	-0.021	0.021	-0.242	-0.021	0.000	-0.021	0.137	0.032	0.168

BASE DE DATOS

Financiamiento	Entidades	Facilidades	Entidades Bancarias	Plazo	Documentacion	Montos	Inversiones	Tasa_Interest	Pagos_Extras	Trabajadores	Permanencia	Renovaciones	Capacitacion1	Capacitacion2	Capacitacion3	Capacitacion4	Indicadores	Capacitacion_Inversion	Capacitacion_Rentabilidad	Competitividad	Vigencia	Rentabilidad	Financiamiento_Solicitado	Estrategia	Ganancias	Inversiones_Ganancia	Mejoramiento	Eficacia	Control_Gerencial	
1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	3	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	4	1	1	1	
1	1	2	3	1	2	1	1	3	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	4	1	2	1	
1	1	2	2	1	2	3	1	4	1	1	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	
2	1	1	2	1	2	4	2	5	2	1	2	3	1	2	1	3	2	1	2	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	
2	1	2	3	1	2	4	2	3	2	3	2	3	1	3	1	3	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1
2	1	2	4	1	1	3	1	5	2	3	2	3	2	2	1	3	2	1	2	1	5	1	1	2	1	2	1	1	1	
2	2	2	4	1	1	1	1	2	2	4	2	3	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	4	1	1	1	
2	1	1	3	1	2	4	1	2	2	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	5	1	1	2	1	2	1	1	1	
2	1	1	3	1	2	4	1	4	2	4	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	
2	1	2	1	2	1	3	4	3	2	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	5	1	1	1	1	2	1	1	1	
1	1	2	5	1	2	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	3	2	2	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	
1	1	1	5	1	1	2	1	4	1	2	2	3	1	1	1	2	2	1	1	1	3	1	1	1	1	2	2	1	1	
1	1	2	2	1	2	2	4	4	1	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	
2	1	2	4	1	1	1	1	2	1	1	2	3	2	3	1	1	2	1	1	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1	
2	1	2	4	1	2	1	1	4	1	1	2	2	1	3	2	1	2	1	1	1	4	1	1	2	1	2	1	1	1	
2	1	2	5	1	2	2	1	5	2	4	1	2	1	4	2	2	2	1	2	1	3	1	1	2	2	4	1	1	1	
2	1	1	1	1	2	2	1	5	2	3	2	3	1	4	2	3	2	1	2	1	3	1	1	2	1	2	1	2	1	
1	2	2	5	2	1	1	1	3	2	3	2	3	1	2	2	3	2	1	1	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1	
2	1	2	4	1	2	2	1	1	1	1	2	2	3	2	1	3	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	
1	1	1	3	2	2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	4	1	2	1	