



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO VENTA MINORISTA DE CALZADO DEL
DISTRITO DE TRUJILLO DEL AÑO 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA

SALAZAR ALTAMIRANO, BERCELI YANET

ASESOR

MGTR. ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERU

2016

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta minorista de calzado del Distrito de Trujillo, año 2015”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mba. Santos Felipe, Llenque Tume

Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo, Rebaza Alfaro

Secretario

Mgtr. Gisela Benites, Pacherras De Soto

Miembro

DEDICATORIA

A Dios por estar siempre conmigo guiando cada paso de mi vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio hasta culminar mi carrera profesional.

A mis padres y hermanos que siempre me brindaron su apoyo incondicional, y por las buenas lecciones de vida que me han dado hasta el día de hoy para lograr el éxito en la vida.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general: determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de calzado del distrito de Trujillo, año 2015". La investigación es de diseño no experimental, descriptivo y transversal para llevarla a cabo, se escogió una muestra poblacional de 44 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las Mype, el 100 % tiene edad entre 26 y 60 años, contando con estudios universitarios el 36%; el 40% de estas Mype realizan sus actividades más de 10 años.

En cuanto al financiamiento, capacitación y rentabilidad: El 86% obtienen préstamos de terceros, solicitando en las cajas el 77%; El 84% no recibió capacitación con el crédito financiero y tampoco participo en ninguna capacitación; el 100% capitaliza utilidades y el 86 % de las Mype sus resultados de rentabilidad si son influenciados por acceso al financiamiento.

Por lo que se concluye las Mype no prestan la atención debida en el manejo de los recursos por eso es que la parte de formalización deja mucho que desear así como el nivel de financiamiento, capacitación y rentabilidad no están siendo muy satisfactorio a estos indicadores.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

This research has the general objective: to determine the characteristics of the funding, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector - I category retail footwear Trujillo District, 2015 ".

The research is not experimental, descriptive and cross-sectional design to carry it out , a sample population of 44 Mype, who were applied a questionnaire of 17 closed questions , using the survey technique was chosen.

The following results: With regard to representatives of Mype, 100 % are aged between 26 and 60 years, with university studies 36% ; 40% of these Mype carry out their activities more than 10 years.

In terms of financing , training and profitability : 86% receive loans from third parties , requesting in boxes 77% ; 84 % received training with financial credit and not participate in any training ; 100% capitalizes profits and 86% of Mype profitability results if they are influenced by access to finance.

It is concluded that Mype not pay due attention in the management of resources that is part of the formalization leaves much to be desired and the level of funding, training and profitability are not being very satisfying to these indicators.

Keywords: Funding, training, profitability, MYPE

ÍNDICE DE CONTENIDO

Título de la Tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Dedicatoria	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido	vii
Índice de Tablas y gráficos.....	xi
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura.....	5
III. Metodología.....	26
3.1 Diseño de la investigación	26
3.2 Población y muestra	27
3.3 Definición y operacionalización de variables	28
3.4 Técnicas e instrumentos	32
3.5 Plan de análisis.....	32
3.6 Matriz de consistencia.....	33
3.7 Principios éticos	34
IV. Resultados	35
4.1 Resultados	35
4.2 Análisis de resultados	52

V.	Conclusiones	54
VI.	Recomendaciones	55
	Referencias bibliográficas	56
	Anexos	57

ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla 01 y Gráfico 01 Edad de los representantes legales de las empresa	35
Tabla 02 y Gráfico 02 Sexo de los representantes de las MYPE.....	36
Tabla 03 y Gráfico 03 Grado de instrucción de los representantes de las MYPE	37
Tabla 04 y Gráfico 04 Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	38
Tabla 05 y Gráfico 05 Formalidad de las MYPE.....	39
Tabla 06 y Gráfico 06 Cantidad de trabajadores de las MYPE	40
Tabla 07 y Gráfico 07 Como financian su actividad productiva las MYPE.....	41
Tabla 08 y Gráfico 08 Qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo.....	42
Tabla 9 y Gráfico 09 Las entidades financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio a las MYPE	43
Tabla 10 y Gráfico 10 Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero	44
Tabla 11 y Gráfico 11 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los dos últimos años?	45
Tabla 12 y Gráfico 12 ¿En qué capacitación participo?	46
Tabla 13 y Gráfico 13 Le fue productivas los cursos de capacitación	47
Tabla 14 y Gráfico 14 Su empresa capitaliza utilidades según su rentabilidad	48
Tabla 15 y Gráfico 15 Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial.....	49
Tabla 16 y Gráfico 16 Su utilidad neta responde a los objetivos planeado	50
Tabla 17 y Gráfico 17 Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al financiamiento.....	51

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas (MYPE) juegan un papel importante en el desarrollo social y económico de toda nación, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado, por lo que en un país donde la falta de empleo es uno de los problemas de mayor consideración resulta indispensable meditar sobre cuál es la función principal del Estado, para brindar el apoyo y oportunidades necesarias de modo que continúen cumpliendo su papel principal con éxito. **(Moore, Karol, 2014)**

La micro y pequeña empresa (MYPE), es un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas su importancia como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la Pobreza se debe a que proporcionan abundantes puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso, contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. (Aspilcueta, 2012)

Asimismo las MYPE de diversos países enfrentan grandes desafíos para asegurar su crecimiento como organización económica, es por ello que se considera de gran importancia para los gerentes la identificación y aplicación de enfoques apropiados que permitan enfrentar el nuevo entorno competitivo. Una forma de lograr esto es a través de la gestión de la calidad el cual se convierte en un elemento diferenciador de la empresa para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, iniciativa muy valorada por ellos.

El mayor desafío para más de la mitad de las MYPE latinoamericanas en los próximos años es la expansión de su negocio. En concreto, sus principales retos son ampliar su negocio, expandir operaciones, incrementar las ventas, ampliar

la base de clientes, adquirir inventarios, comprar equipos y herramientas para ofrecer al cliente una infraestructura adecuada de acuerdo al rubro en el que se desarrollan. **(Yamakawa y otros, 2010)**

La importancia económica y social que actualmente muestran las PYMES en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, en concordia con sus propios modelos sistémicos, culturales y políticos. Con la participación activa de la Organización Internacional del Trabajo, desde hace más de veinticinco años se vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales y empresarios de las PYMES. **(Walter, 1999)**

- Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.
- Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
- A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
- Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

En los últimos años, en el Perú se ha observado un aumento de empresas dedicadas a la producción de calzado. El 96.7 % de las empresas productoras de calzado en Perú son microempresas, el 3.2 % son pequeñas empresas y el 0.1 por ciento son medianas y grandes. Comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera.

Las cifras nos indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar,

entre otros servicios. Se puede concluir que la industria del calzado ha tenido un crecimiento importante debido a la situación económica generada en el país.

Contar con personal capacitado es requisito fundamental en toda organización, ya que asegura gran parte del éxito de la misma. Por lo que las MYPE con personal poco capacitado, muchas veces no cuentan con las competencias a la hora de ofrecer productos y servicios en mercados exigentes, de modo que hasta su futuro podría estar amenazado por una mejor oferta proveniente del exterior. **(Van Hoof & Gómez Samper, 2011)**

En lo que respecta al sector comercio - rubro venta de calzado en el Distrito de Trujillo, las MYPE del ámbito de estudio están ubicadas en la periférica de la Av. España, las cuales se dedican a la venta de su producto en las tiendas comerciales de la ciudad de Trujillo como: el Apiat, la Alameda y la Baratura del calzado.

Por otra parte viendo el crecimiento y desarrollo de las MYPE en todo el país así como en el distrito de Trujillo donde hemos venido desarrollando el estudio de investigación, existen micro y pequeñas empresas que por no contar con estrategias de segmento de mercado en su rubro no logran un buen posicionamiento, por lo cual se realiza estudio de investigación, acerca de la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE sector comercio, rubro venta minorista de calzado se debe a que en la ciudad de Trujillo, se han reflejado insatisfacciones por parte de los clientes sobre la compra ofrecido en las MYPE del rubro.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema general de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta minorista de calzado en el Distrito de Trujillo, 2015?

Para dar solución al problema de investigación se propuso como objetivo general: Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta minorista de calzado; en el Distrito de Trujillo, año 2015.

Y como objetivos específicos: Determinar las características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del rubro venta minorista de calzado, determinar las características de capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro venta minorista de calzado, determinar las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta minorista de calzado.

En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, rubro venta minorista de calzado en el Distrito de Trujillo en el año 2015.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

(Sakho et ál., 2007). En Bolivia se reconoce la importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, sino fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB, a la mejora de la distribución del ingreso y al ahorro familiar.

Sin embargo, una característica de este tipo de agentes es su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en períodos cortos mientras que aquellas que permanecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. Además, la informalidad de sus operaciones las sitúa como altamente vulnerables, lo que dificulta, al menos, su identificación e investigación.

Conclusiones:

- Se concluyó que la mayoría de las micro y pequeñas empresas son informales y, por lo tanto, el aumento de la formalización y la productividad se constituye en un reto para promover su inclusión en el crecimiento económico. Esta alta tasa de informalidad se atribuye a muchos factores, incluida la carga normativa¹, la debilidad de las instituciones públicas y la insuficiente percepción de los beneficios de ser formal. Estos elementos limitan la productividad y el crecimiento de este tipo de empresas. Por lo tanto, el aumento de la formalización y la productividad se constituye en un reto para promover su inclusión en el crecimiento

Reyna (2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, cuyo objetivo fue, conocer la incidencia del financiamiento y la capacitación en las

MYPE del sector Comercio rubro estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, aplicó la técnica de la encuesta en su investigación y llegó a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las MYPE fue de 50 años. b) En cuanto al sexo de los representantes legales, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Zapata (2009), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Conclusiones:

- Las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente

desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Silupú (2008), en su trabajo de investigación sobre: fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú, cuyo objetivo fue, conocer si los fondos de capital riesgo son una alternativa de financiamiento para las MYPE en el Perú.

Conclusiones:

- La implementación de los Fondos de Capital de Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPE. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de las MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos. Actualmente el estado ha mostrado voluntad de hacer las cosas pero no ha ejecutado acciones, aunque se viene revisando el marco legal de las MYPE, se está evaluando como fomentar la participación de las MYPE en el mercado de capitales, pero a la fecha no existe las condiciones legales para implementar los FCR, pero eso no limita que desde hoy se pueda iniciar acciones para que

más adelante se pueda implementar y permitir ser una alternativa más de financiamiento que pueda competir con las demás, siendo el gerente de la MYPE quien decida porqué alternativa es la que más le conviene.

Vargas (lima 2010) evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Conclusiones:

- Mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

(Hidalgo C. C., 2014) "Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las MYPE del sector comercio rubro confecciones de calzado del distrito del Porvenir, año 2013"

Conclusiones:

- Las principales características del financiamiento de los dueños del rubro confección de calzado del distrito del Porvenir son: la solicitud de préstamos que se realizan, así como la fácil obtención de los mismos, siendo la Caja Trujillo la entidad financiera que más créditos aportó a las MYPES encuestadas.
- Las principales características de la rentabilidad de los dueños del rubro confección de calzado del distrito del Porvenir son: que los fabricantes están conscientes de que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa, convencidos de que es una inversión y no un gasto, influyendo

en el producto que confeccionan mejorando la producción y por ende su rentabilidad.

Recomendaciones:

- Los dueños de las MYPES de calzado del distrito del Porvenir deben mejorar la calidad, promoción, comercialización y el manejo de canales de distribución para que con el fortalecimiento de sus unidades productivas, se solicite mayor crédito y puedan mejorar más su infraestructura y tecnología de sus empresas.
- Realizar una campaña de imagen, donde se dé a conocer al público las ventajas del producto local; es decir, posicionar en la mente del consumidor trujillano y peruano que el calzado nacional es mejor que el extranjero.
- Deberían seleccionar las empresas más representativas de la industria del calzado, las que están en mejores condiciones de competir, las más grandes y prepararlas para producir un calzado de calidad que pueda ser

(Briceño, 2014) “La caracterización de la identificación del trabajo y la eficacia del personal de una Pyme del sector industria, rubro calzado en el distrito del Porvenir, año 2013”. Los colaboradores que son involucrados y reconocidos entre sus compañeros por sus logros, tienden a involucrarse más con su trabajo incitando a la identificación del trabajo.

Conclusiones

- Identificarse con el trabajo es importante porque nos permite sentirnos parte de la organización y por ende parte de los objetivos planeados estratégicamente.
- Se evidencio que la eficacia del personal se puede lograr a través de incentivos y capacitación constante en cada uno de ellos.
- Los malos resultados reflejan los diferentes problemas que existen en la organización siendo uno de ellos el problema presentado.

Recomendaciones:

- Debe destacarse que los factores que pudieron haber afectado la veracidad de los datos es el tipo de medida utilizado para registrar las variables son de auto reporte, las cuales se ven afectadas por la deseabilidad social o por la distracción de las personas al completar los instrumentos.
- Es por eso que se recomienda para próximas investigaciones expandibles a este utilizar otro tipo de medida susceptible a la influencia de deseabilidad social.
- A nivel metodológico debido al carácter de la investigación, los hallazgos obtenidos no deberían ser generalizados libremente a poblaciones que posean características diferentes a las estudiadas.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el

autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. **(Sarmiento R, 2004)**

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

2.2.2 Teoría de la capacitación

Según Chacaltana, 2005 nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (**Leuven, 2001**).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus

inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores?

Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial.

Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico"

2.2.3 Teoría de rentabilidad

Según **FERRUZ, 2000** la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo.

Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Micro y pequeñas empresas (MYPE)

Definición:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (SUNAT, 2014)

Características de las MYPES

(Ministerio de Economía y Finanzas, 2013), según la Ley N° 30056 las micro y pequeñas empresas deben ubicarse en una de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de **Ventas anuales**:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT)

Importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE)

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú, son un componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI). Es indudable que abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre las más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Sánchez, 2008)

Tipos de micro y pequeñas empresas (MYPE):

Las MYPE se pueden clasificar de la siguiente manera:

- **Medianas y pequeñas empresas de subsistencia:** son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un flujo de caja vital, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.
- **Medianas y pequeñas empresas de emprendimiento:** Entendidas como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia a la innovación, creatividad y transformación de una situación económica saludable y más deseable ya sea iniciando un negocio o haciendo mejoras para hacer más competitivas las empresas.
- **Medianas y pequeñas empresas de acumulación:** son unidades económicas que poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo. (Mendoza, 2011)

Crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE)

El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento. La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos. Además, lo único que podría ayudarlos a que tengan un

futuro crecimiento sería lograr que los microempresarios informales tomen conciencia de los beneficios que les traería la formalidad, estimulándolos a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación de mercados. **(Vigil, 2008)**

Como se puede observar, al cierre del año 2011 las MYPE formales ascendían a 1.28 millones, en el 2004 eran solo 650 mil, representaban el 99.3% de empresas formales y empleaban el 59.6% de la población trabajadora. Si a lo anterior se suman las MYPE informales, el total de MYPE en el país ascendían a 2.2 millones, generando en conjunto el 79% del empleo de los trabajadores y una contribución equivalente al 42% del PBI. **(El analista, 2014)**

2.3.2 Definición del financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. **(Anca, 2014).**

(Financiamiento, 2011) El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Así mismo, Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente, se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El

financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (**Turnero, 2014**).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez & Campillo, 2011**).

2.3.3 Gestión de capacitación

La gestión de la capacitación en el proceso comercial es fundamental en la organización, por ser una actividad que nos permite identificar y aplicar técnicas y herramientas de buenas prácticas logrando los objetivos y metas elaborados en la planificación estratégica

Según **Gary Dessler** 1998, Dice que la Capacitación consiste en proporcionar a los empleados nuevos o actuales las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo.

Según **Aquino y Otros** Dicen que el objeto de la Capacitación es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo.

2.3.4 Definición de rentabilidad

(**Eslava J. D, 2010**)La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que,

además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Así mismo la rentabilidad es entendida también como una noción que se aplica a toda la acción económica en la que se moviliza los medios, materiales humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, se representa y se mide a través de un ratio, que por su relevancia mundial suele tener diferentes denominaciones, siendo las más comunes ROI (Return on Investment, y se define como la diferencia entre ingresos y gastos de inversión entre el coste de la inversión) y ROA (Return on Assets, y se define como la división de los ingresos netos entre el activo)

La rentabilidad financiera este ratio mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, es el ratio más importante, para las empresas con ánimo de lucro, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

Este ratio también se denomina **ROE** (Return on Equity, rentabilidad del capital propio)

(Zamora, 2011) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

2.3.5 Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de calzado.

Definición de calzado:

El zapato, como prenda utilizada para recubrir y proteger el pie, se utiliza desde la Prehistoria. Se utilizaba especialmente el cuero de las pieles de animales. Los primeros diseños eran básicos y sin suela, ya que consistían simplemente en una única pieza atada o fijada al pie. En el Antiguo Egipto se utilizaban sandalias, debido en especial al clima, fabricado con papiro, paja y fibra de palmera.

La confección y el uso de los zapatos se fueron popularizando, de tal manera que algunas personas se dedicaban exclusivamente a su fabricación. De esta forma, los fabricantes de zapatos comenzaron a establecerse en gremios durante el Imperio Romano.

El zapato ha ido evolucionando y, además de su función principalmente práctica, también se le ha dado un valor estético, ortopédico y de identificación con un grupo o una clase social. Los materiales, las formas y los colores han cambiado dependiendo de los recursos naturales de cada zona, las características climáticas, los gustos personales y las modas.

Características de calzado

En los diseños más habituales, se pueden distinguir varias partes: suela, plantilla, tacón, empeine y lateral.

En ocasiones, los zapatos llevan un mecanismo de cierre para ajustarlo al pie. Existen varios tipos de cierres como hebillas, cordones, velcro, cremalleras o botones.

Habitualmente se distingue entre zapatos de hombre y de mujer. Existen multitud de modelos de zapatos (en ocasiones estos nombres se asocian a nombres de marcas): mocasines, bailarinas, de tacón, de plataforma...

Algunos calzados tienen alguna característica propia que los diferencia de un zapato, por ejemplo: botín, bota, zueco, sandalia, chancla, alpargata... Sin embargo, todos ellos se suelen comercializar en zapaterías.

Importancia del calzado

Los pies resisten todo el peso del cuerpo y están en constante actividad durante el día. Bien sea que se esté de pie, en movimiento o incluso sentado, esta parte del cuerpo realiza un esfuerzo considerable que solo puede ser contrarrestado con un buen calzado.

Por este motivo, más que un accesorio, los zapatos son una prenda importante para la salud.

Privilegiar la moda antes que la comodidad del pie puede ocasionar lumbalgias y enfermedades articulares degenerativas en el tobillo, la rodilla y la cadera a mediano y largo plazo.

Aunque en Colombia no existen estadísticas acerca de las enfermedades que provocan un calzado inadecuado, la Asociación Española de Medicina y Cirugía de Pie y Tobillo afirma que el 40% de la población sufre patologías podológicas y que el 85% de los afectados son mujeres.

Tipos de calzado

La suela: en la antigüedad lo más utilizado como suela era el cuero o el esparto. Hoy en día lo más común es la fabricación de suelas a partir de materiales sintéticos. Si poseen pequeños tacos resultan más seguros. Ciertas veces tienen pequeños relieve o pequeñas rayas, otras veces se forman pequeños hoyos, ya que en caso de ser completamente llanos resultan peligrosos porque pueden provocar accidentes.

Forma de abrocharlos: los zapatos pueden ser abrochados gracias a cordones, hebillas, o cierre. En el caso de los mocasines que no necesitan ser amarrados.

Puntas: según la forma que posee su punta, sean estas ovaladas, redondeadas, cuadradas, finas o totalmente circulares.

También pueden ser clasificados según el uso que se les dé:

- **Zapatos diarios:** son utilizados de manera regular, son comúnmente llamados zapatos de calle. Se caracterizan por ser zapatos más bien seguros, que no sean propicios a generar resbalones u otro tipo de accidentes, deben ser cómodos y otorgar cierta protección, no debe generar anomalías en los pies de quien los utilice y por último cumplen una función estética.
- **Zapatos de trabajo:** según las normas deben cumplir con ciertas características como resistir a los hidrocarburos, aceites, deben ser antiestáticos y antideslizantes, resistir distintos tipos de temperaturas, las suelas deben ser muy duras para que tenga una función protectora, lo mismo que la punta.
- **Zapatos deportivos:** además de cumplir con las prestaciones de los zapatos diarios, deben estar adaptados a la actividad deportiva que se desee realizar. Generalmente deben adaptarse al pie del deportista, es decir sus características físicas, al deporte a realizarse y el tipo de suelo donde será practicado.
- **Zapatos ortopédicos:** los zapatos ortopédicos son utilizados por muy diversas cuestiones, por ejemplo cuando se tiene un pie plano, si se tiene

una pierna más larga que la otra, los diabéticos en ciertos casos también pueden utilizar, entre otros usos.

- **Zapatos femeninos:** existe una gran variedad de zapatos diseñados exclusivamente para las mujeres, pueden ser clasificados en:
 - **Mules:** no posee ningún tipo de sostén en la parte del talón.
 - **Taco:** los zapatos con tacos son muy utilizados por las mujeres no sólo para sentirse más altas, si no que a su vez favorecen la postura. Existen lo de taco alto, aquellos que superan los cinco centímetros, y los que se encuentran por debajo de los cinco centímetros son llamados de taco bajo, los que tienen taco fino o grueso, entre otras diferencias que pueden ser hallados en los tacones.
 - **Bailarinas:** esta clase de zapatos es muy utilizado durante las épocas que las temperaturas son más elevadas. Estos cubren todo el pie, exceptuando la parte del empeine.
 - **Tiras:** están dotados de una tira posterior que resta sujeto al pie.
 - **Botas:** son más altos que los demás ya que deben sobrepasar el tobillo. Pueden incluso llegar hasta las rodillas.
 - **Plataformas:** éstos se diferencian con una suela muy alta.
- **Zapatos deportivos:** debe cubrir las mismas funciones que los zapatos deportivos masculinos, pero son adaptados al pie de la mujer.
- **Zapatos de danza:** dentro de esta categoría se hallan los zapatos para realizar danzas clásicas y otros tipos de baile, como jazz, tango, folklore, etc.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

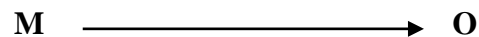
Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizara el diseño no experimental, descriptivo y transversal.

No experimental, porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observara los fenómenos tal como se presentan en el contexto real o dentro de él.

Descriptivo, porque solo se describirá las partes más importantes y relevantes de las variables de estudio sin hacer ninguna influencia de cambio.

Transversal, porque es un método observacional y descriptivo que a su vez mide la prevalencia de la exposición y del efecto en una muestra poblacional en un solo momento temporal.

Esquema



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = Observación de las variables. Financiamiento y Rentabilidad

\longrightarrow Es la relación o asociación

3.2 Población y muestra

Población:

La población de venta minorista de calzado es de 50 micro y pequeñas empresas. (Cantidad que se obtuvo por observación)

Muestra:

Se ha creído conveniente centralizar la investigación en el Apiat, la Alameda y la Baratura del calzado por ser la zona de mayor trascendencia y demandada.

Para lo cual se aplicó la fórmula de determinación del tamaño de la muestra para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 5%. Para la selección de la muestra se ha tomado en cuenta el cuadro de:

—

O también:

$$\frac{\quad}{(\quad)}$$

$$\frac{(\quad)(\quad)(\quad)}{(\quad)}$$

$$\frac{\quad}{(\quad / \quad)}$$

3.3 Definición y operacionalización de variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Algunas características de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción.	Nominal: Sin instrucción Primaria. Secundaria Instituto. Universidad.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE.	Algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE	Nominal:
		Antigüedad de las MYPE	Razón: 1 año 2 años. 3 años Más de 3 años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar las ganancias. Dar empleo a las familias. Generar ingresos a las familias. Otros:

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las MYPE.	Son algunas características relacionadas con la capacitación del personal de las MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de la Gerencia en los 2 últimos años.	Nominal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores en los 2 últimos años.	Nominal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito. Marketing Empresarial. Manejo empresarial. Otros:
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Cree usted que la capacitación mejora la competitividad de la empresa.	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

3.4 Técnica e instrumento

Técnica descriptiva: Es un proceso formal estructurado y utilizado en la investigación exploratoria, mediante la encuesta y la observación.

Instrumento de recolección de datos: Es la ayuda que el investigador construye para la recolección de datos a fin de facilitar la medición de los mismos mediante un cuestionario estructurado de 17 preguntas.

3.5 Plan de análisis

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, fueron incorporados a los programas especiales de cómputo, Excel, Para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos.

3.6 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta minorista de calzado en el distrito de Trujillo, año 2015?</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta minorista de calzado en el distrito de Trujillo, año 2015?</p> <p>objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar las características del financiamiento, de las MYPE del rubro venta minorista de calzado ▪ Determinar las características de capacitación de las MYPE del rubro venta minorista de calzado ▪ Determinar las características de la rentabilidad de las MYPE del rubro venta minorista de calzado 	<p>No tiene hipótesis</p>	<p>Diseño: no experimental descriptivo.</p> <p>Universo: Cantidad de MYPE del distrito de Trujillo.</p> <p>Muestra: 44 MYPE del distrito de Trujillo</p>

3.7 Principios éticos

En este presente trabajo se hace referencia que la información obtenida en esta investigación corresponde a datos fidedignos y de uso exclusivo para la educación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

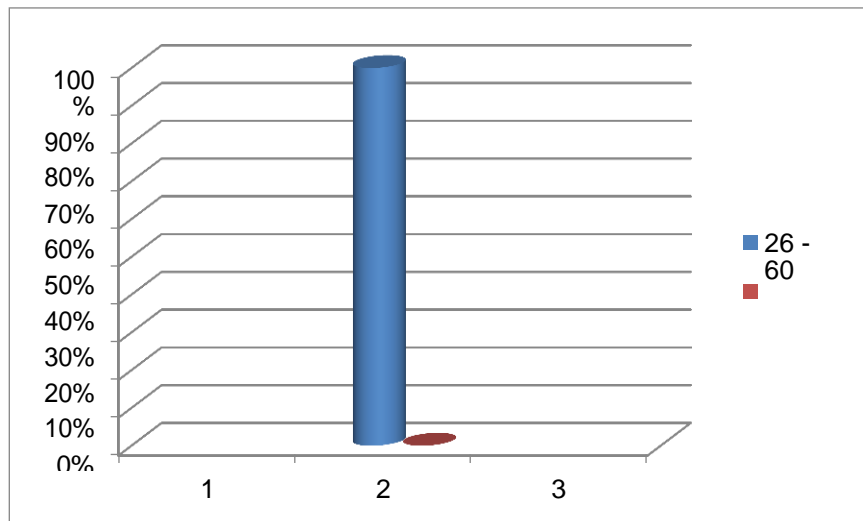
- Con respecto a los representantes de las mype

Tabla N° 1

Edad del representante legal de la empresa

EDAD (AÑOS)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
26 - 60	44	100%
18 - 25	0	0%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE.

Gráfica N° 1: Edad de los representantes de las empresas.

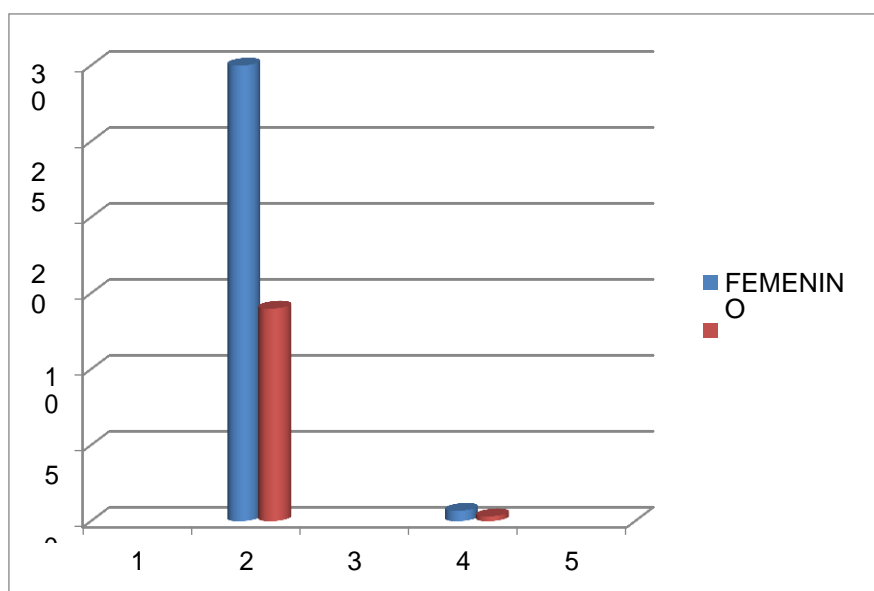
Interpretación: En la tabla N° 1 y en el gráfico N° 1, tenemos que el 100 % de los representantes de las MYPE son adultos con una edad entre 26 y 60 años.

Tabla N° 2

Género

GÉNERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	30	68%
MASCULINO	14	32%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 2: Género de los representantes de las MYPE.

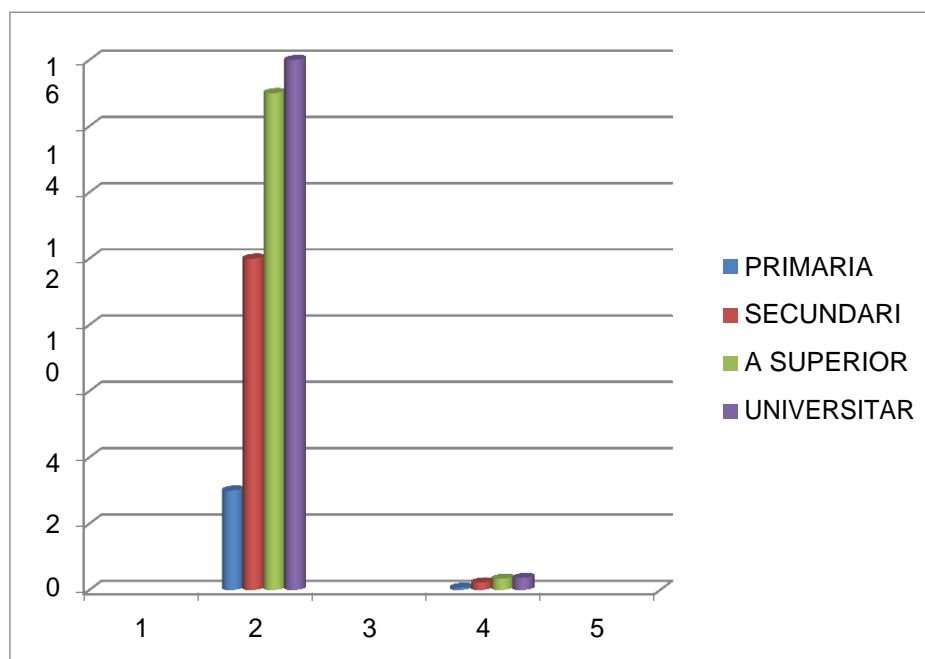
Interpretación: En la tabla N° 2 y en el gráfico N° 2, tenemos que el 68 % de los representantes de las MYPE son mujeres y el 32 % son hombres.

Tabla N° 3

Grado de instrucción

INSTRUCCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	3	7%
SECUNDARIA	10	23%
SUPERIOR	15	34%
UNIVERSITARIA	16	36%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 3: Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.

Interpretación: En la tabla N° 3 y en el gráfico N° 3, tenemos que del 100 % de los representantes de las MYPE el 7 % cuenta con estudios primarios, mientras el 23% con estudios secundarios, el 34 % estudios superiores y el 36% con estudios universitarios.

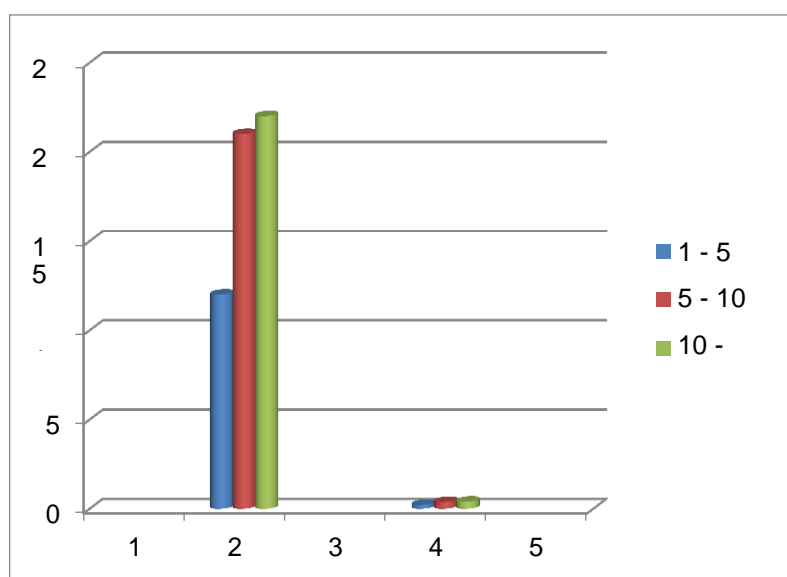
- Principales características de las Mype etapa de formalización

Tabla N° 4

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 5	12	22%
5 - 10	21	38%
10 - MAS	22	40%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 4: Tiempo en años que los representantes de las Mype se encuentran en el sector y rubro venta de calzado.

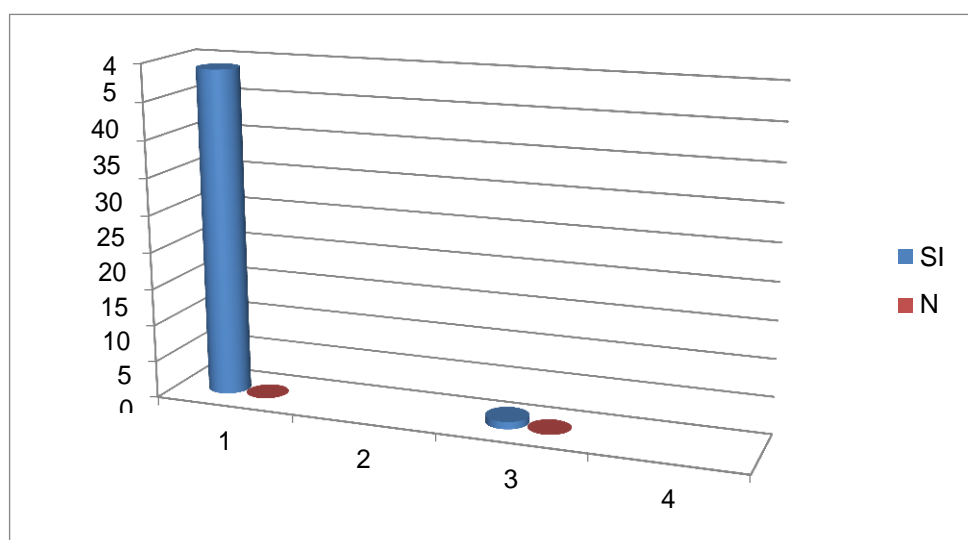
Interpretación: En la tabla n° 4 y en el gráfico n° 4, el 40% de estas Mype se encuentran realizando sus actividades de 10 años a más, mientras el 38 % de 5 a 10 años y el 22 % de estas empresas están en el mercado de 1 a 5 años.

Tabla N° 5

Formalidad de la Mype

MYPE FORMAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	44	100%
NO	0	0%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 5: Formalidad de las MYPE.

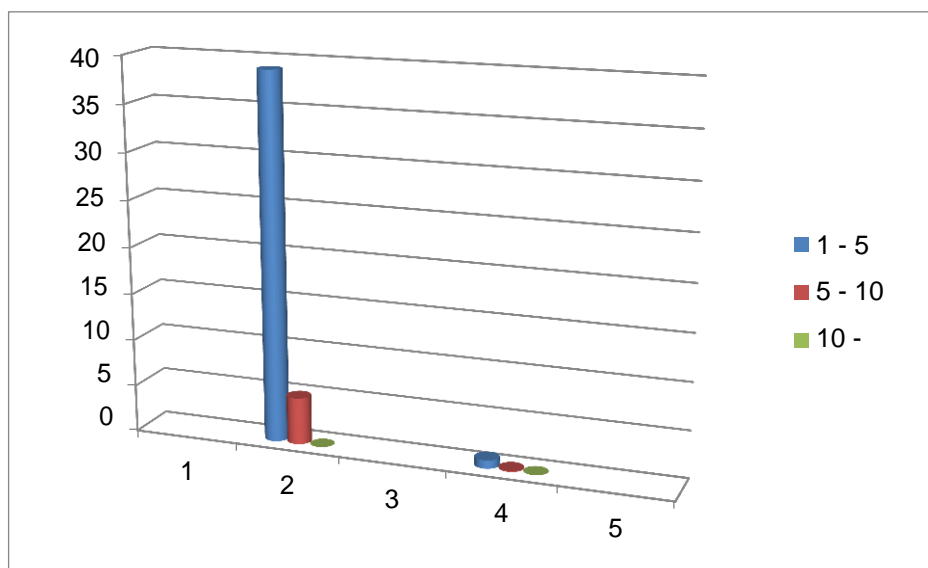
Interpretación: En la tabla N° 5 y en el gráfico N° 5, tenemos que el 100 % de las MYPE estudiadas son formales.

Tabla N° 6

La cantidad de trabajadores

TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 - 5	39	89%
5 - 10	5	11%
10 - MAS	0	0%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 6: Cantidad de trabajadores de las MYPE.

Interpretación: En la tabla N° 6 y en el gráfico N° 6, tenemos que el 89 % de los representantes de las MYPE tiene hasta 5 trabajadores, el 11% tiene entre 5 y 10 trabajadores, y el 0% no cuenta con más de 10 trabajadores.

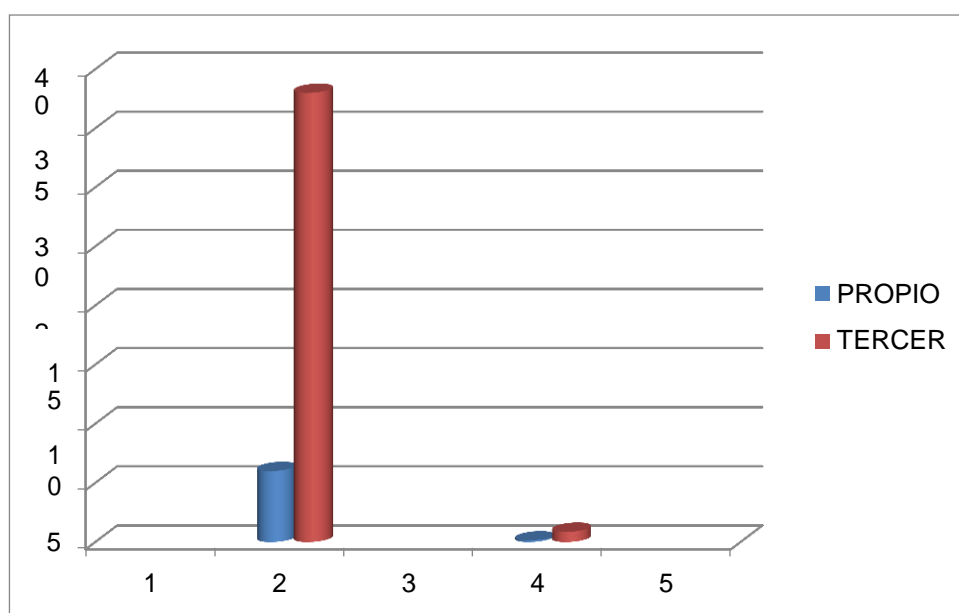
- Con respecto al financiamiento de las Mype

Tabla N° 7

Cómo financia su actividad productiva

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIO	6	14%
TERCEROS	38	86%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 7: Como financian su actividad productiva las MYPE.

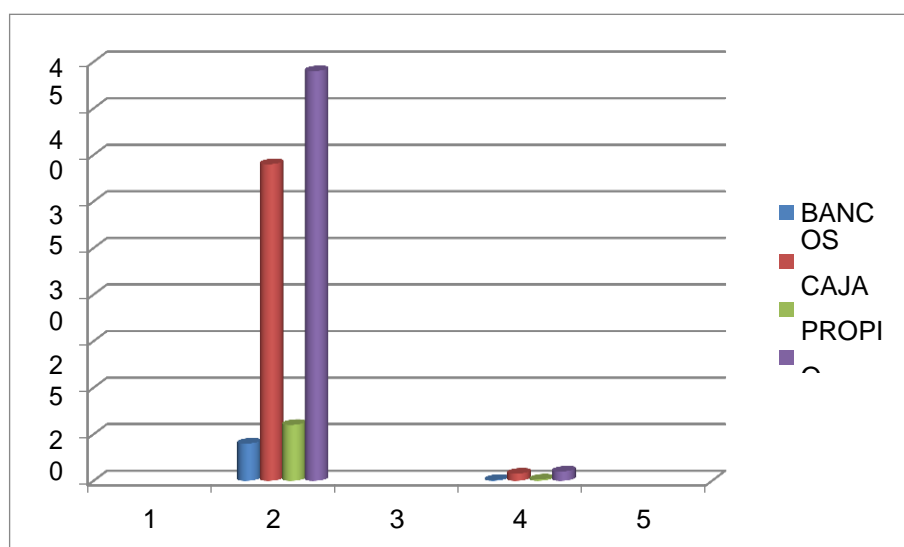
Interpretación: En la tabla N° 7 y en el gráfico N° 7, tenemos que el 86 % de los representantes de las MYPE obtienen financiamiento de terceros, mientras que el 14% tiene recursos propios.

Tabla N° 8

¿Qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo?

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BANCOS	4	9%
CAJAS	34	77%
RECURSOS PROPIO	6	14%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 8: Que entidad financiera solicita Ud. Su préstamo

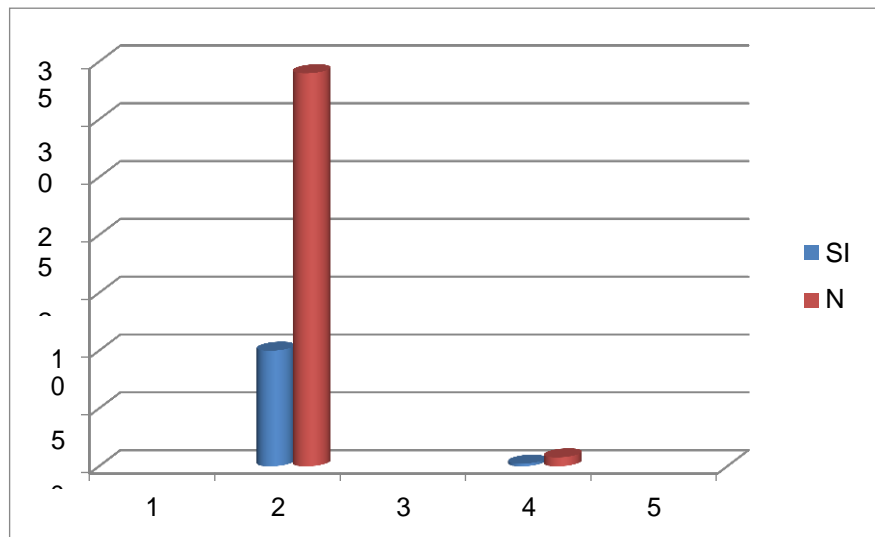
Interpretación: En la tabla N° 8 y en el gráfico N° 8, tenemos que el 9 % de los representantes de las MYPE solicitan préstamos en bancos, mientras que el 77% lo solicita en las cajas, y el 14% tiene recursos propios.

Tabla N° 9

**Las entidades financieras aplican buenas
Políticas de acceso crediticio**

POLITICAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	23%
NO	34	77%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 9: Las entidades financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio a las MYPE.

Interpretación: En la tabla N° 9 y en el gráfico N° 9, tenemos que el 23 % de los representantes de las MYPE dijeron que hay buenas política de acceso al crédito, mientras que el 77% dijeron que no.

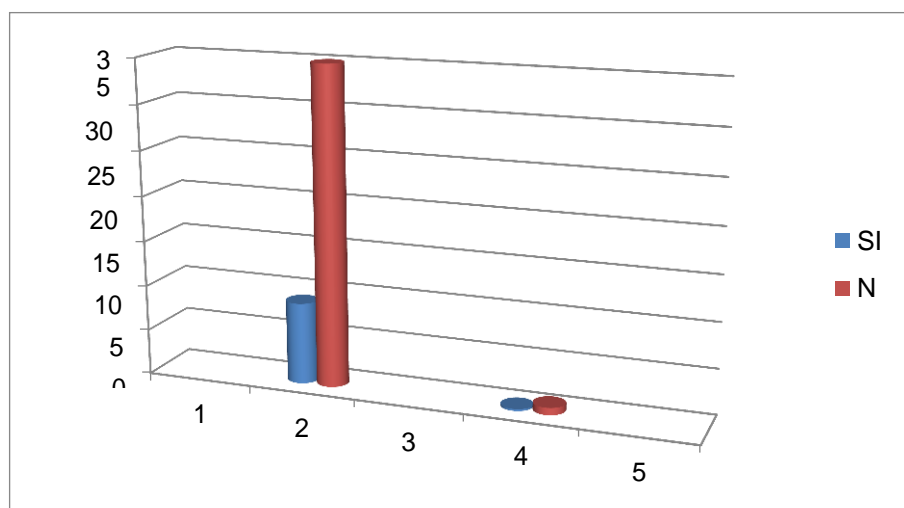
- Con respecto a la capacitación de las Mype

Tabla N° 10

**Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento
Del crédito financiero**

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	16%
NO	37	84%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 10: Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero.

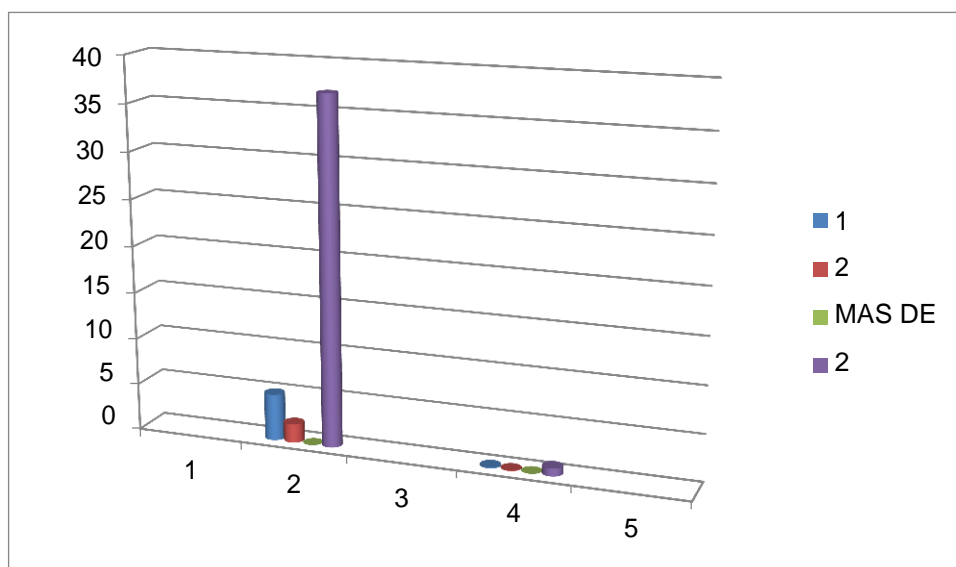
Interpretación: En la tabla N° 10 y en el gráfico N° 10, tenemos que el 16 % de las MYPE recibieron capacitación con el otorgamiento del crédito, mientras el 84% de las MYPE no recibieron capacitación.

Tabla N° 11

**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud.
En los dos últimos años?**

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	5	11%
2	2	5%
MAS DE 2	0	0%
NINGUNA	37	84%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 11: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los dos últimos años?

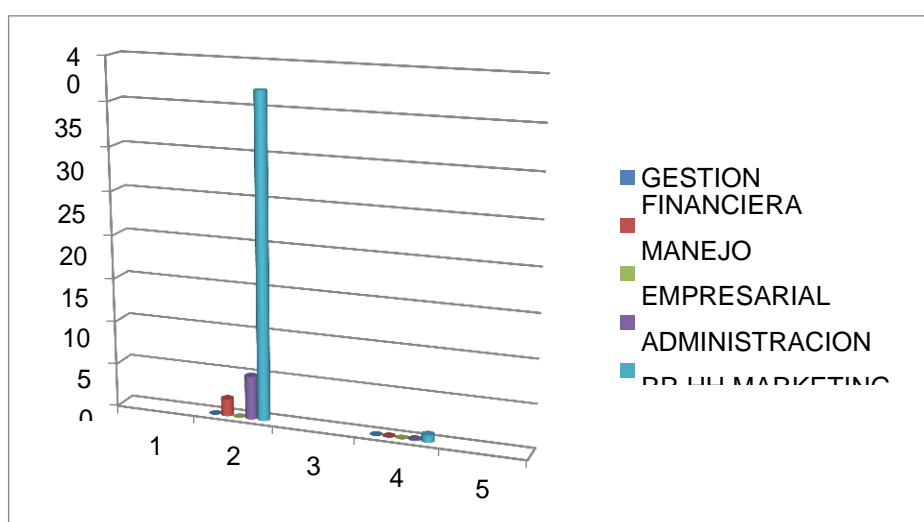
Interpretación: En la tabla N° 11 y en el gráfico N° 11, tenemos que en los últimos dos años el 84% de los representantes de las MYPE no tuvieron ningún curso de capacitación, mientras que el 11 % tuvo un curso de capacitación, el 5% tuvo dos cursos de capacitación y el 0% no tuvo más de dos cursos de capacitación.

Tabla N° 12

¿En qué capacitación participó?

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
GESTION FINANCIERA	0	0%
MANEJO EMPRESARIAL	2	5%
ADMINISTRACION RR.HH	0	0%
MARKETING	5	11%
NINGUNO	37	84%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 12: ¿En qué capacitación participo?

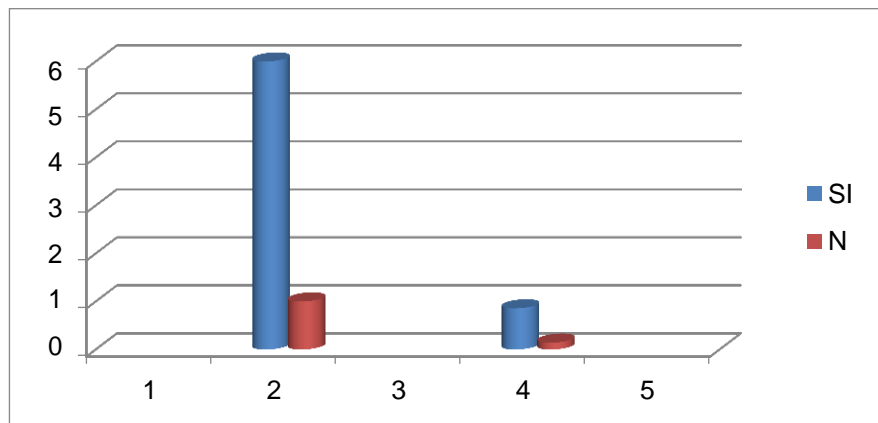
Interpretación: En la tabla N° 12 y en el gráfico N° 12, tenemos que el 84 % de los representantes de las MYPE no participo en ninguna capacitación, mientras un 11% participo en capacitación de marketing, el 5% participo en capacitación de manejo empresarial, y el 0% no participo en capacitación de gestión financiera ni en administración de RR.HH.

Tabla N° 13

Le fue productivas los cursos de capacitación

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	86%
NO	1	14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 13: Le fue productivos los cursos de capacitación.

Interpretación: En la tabla N° 13 y en el gráfico N° 13, tenemos que de las 7 MYPE que recibieron capacitación al 86 % le resultado productivo la capacitación mientras que al 14 % no.

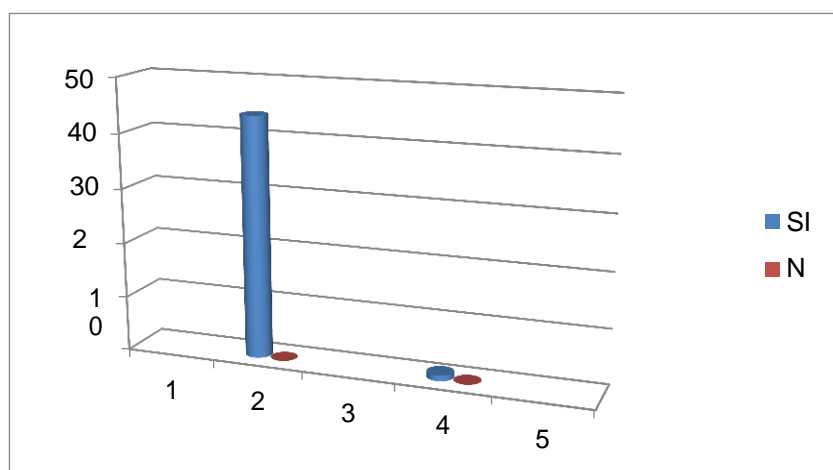
- Con respecto a la rentabilidad de las Mype

Tabla N° 14

Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	44	100%
NO	0	0%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 14: Su empresa capitaliza utilidades según su rentabilidad.

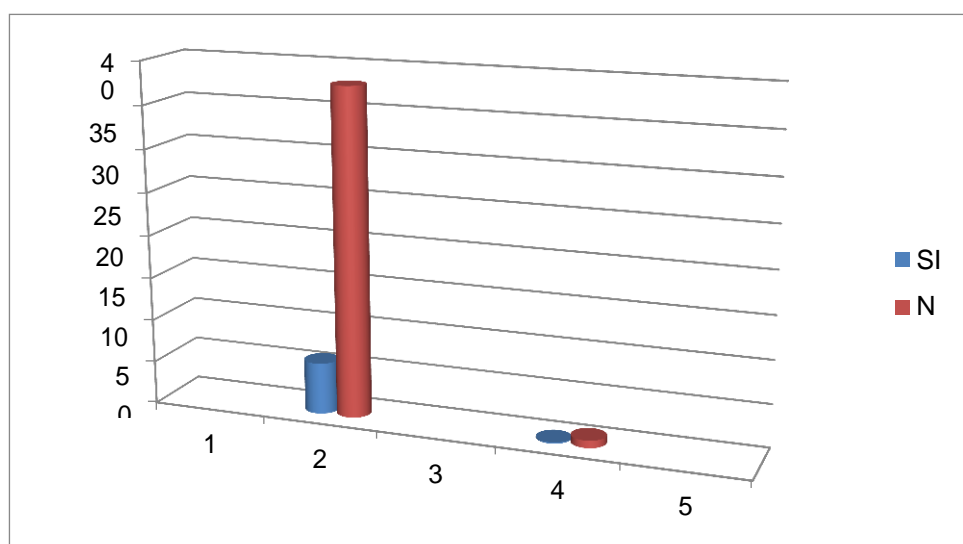
Interpretación: En la tabla N° 14 y en el gráfico N° 14, tenemos que el 100% capitaliza utilidades.

Tabla N° 15

**Su capital social le hace frente a
Cualquier contingencia empresarial**

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	14%
NO	38	86%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfico N° 15: Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial.

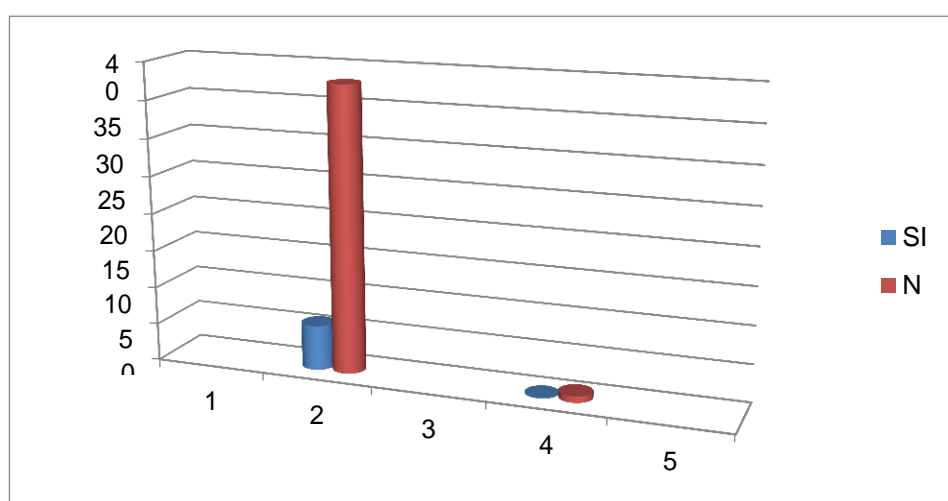
Interpretación: En la tabla N° 15 y en el gráfico N° 15, tenemos que el 14% de las MYPES si utiliza su capital frente a cualquier contingencia, mientras que el 86% no.

Tabla N° 16

Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

UTILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	40	91%
NO	4	9%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 16: Su utilidad neta responde a los objetivos planeados.

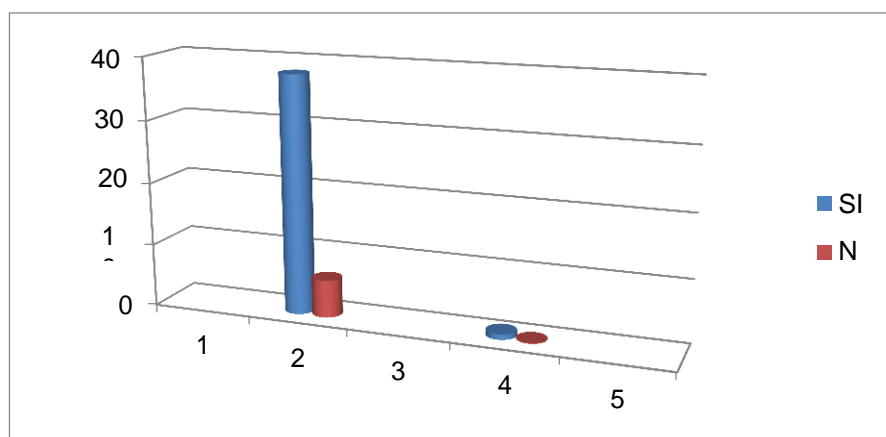
Interpretación: En la tabla N° 16 y en el gráfico N° 16, tenemos que el 91% responde con su utilidad neta a los objetivos planeados.

Tabla N° 17

**Los resultados de rentabilidad es influenciado
Por el acceso al financiamiento**

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	38	86%
NO	6	14%
TOTAL	44	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuestas aplicadas a representantes legales de las MYPE

Gráfica N° 17: Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al financiamiento.

Interpretación: En la tabla N° 17 y en el gráfico N° 17, tenemos que el 86% de las MYPE sus resultados de rentabilidad si son influenciados por el acceso al financiamiento, mientras que para el 14% no.

4.2 Análisis de resultados

Respecto a los empresarios

- Según las encuestas aplicadas a MYPE del sector calzado del Distrito de Trujillo hemos encontrado que el 100 % de los representantes de las MYPE son adultos con una edad entre 26 y 60 años.
- El 68 % de los representantes de las MYPE son mujeres y el 32 % son hombres.
- De los representantes de las MYPE el 7 % cuentan con estudios primarios, mientras el 23% con estudios secundarios, el 34 % estudios superiores y el 36% con estudios universitarios.

Respecto a las Mype

- El 40% de estas MYPE se encuentran realizando sus actividades de 10 años a más, mientras el 38 % de 5 a 10 años y el 22 % de estas empresas están en el mercado de 1 a 5 años.
- Tenemos que el 100 % de las MYPE estudiadas son formales.
- El 89 % de las MYPE tiene hasta 5 trabajadores y el 11% tiene entre 5 y 10 trabajadores.

Respecto al financiamiento

- El 86 % de los representantes de las MYPE obtienen financiamiento de caja y bancos, mientras que el 14% tiene recursos propios.
- El 9 % de los representantes de las MYPE solicitan préstamos en bancos, mientras que el 77% lo solicita en las cajas, y el 14% trabaja con recursos propios.
- El 23 % de los representantes de las MYPE dijeron que hay buenas políticas de acceso al crédito, mientras que el 77% dijeron que no.

Respecto a la capacitación

- Tenemos que el 16 % de las MYPE recibieron capacitación con el otorgamiento del crédito, mientras el 84% de las MYPE no recibieron capacitación.

- Tenemos que en los últimos dos años el 84% de los representantes de las MYPE no tuvieron ningún curso de capacitación, mientras que el 11 % tuvo un curso y el 5% tuvo dos cursos.
- El 84 % de los representantes de las MYPE no participo en ninguna capacitación, mientras un 11% participo en marketing y el 5% participo en manejo empresarial.
- De las 7 MYPE que recibieron capacitación al 86 % le resulto productivo la capacitación mientras que al 14 % no.

Respecto a la rentabilidad

- Tenemos que el 100% capitaliza utilidades.
- El 14% de las MYPES si hace frente con su capital frente a cualquier contingencia, mientras que el 86% no.
- El 91% responde con su utilidad neta a los objetivos planeados.
- El 86% de las MYPE sus resultados de rentabilidad si son influenciados por el acceso al financiamiento, mientras que para el 14% no.

V. CONCLUSIONES

- Los empresarios MYPE, en la mayoría son hombres y con un nivel educativo muy pobre lo cual no les permite visualizar la importancia de su negocio, solo sobreviven y no crecen como empresa, lo cual es muy difícil afrontar riesgos en su representada.
- Las MYPE juegan un papel importante en el Perú por ser las que generan empleos a un gran porcentaje de la sociedad. Sin embargo a pesar del tiempo que vienen trabajando continúan en la informalidad porque existe muchas restricciones para formalizarse, además no cuentan con la capacidad de dirección empresarial por falta de formación y/o capacitación.
- A través de la encuesta de conocer que el 86% de los Empresarios obtuvieron créditos de financiamiento para mejorar su negocio, y el 14% lo realiza con recursos propios, de los cuales el 77% de los créditos fueron otorgados por cajas, y el 9% por bancos, la MYPE realizan la gestión del financiamiento en cajas por ser más rápido que lo bancos, empresarios MYPE se endeudan sin analizar el riesgo de que puede ocurrir con su negocio al tener una tasa de interés elevada, no tienen ningún asesoramiento de las tasas del costo efectivo anual.
- De acuerdo a la encuesta realizada hemos analizado que la mayoría de los emprendedores MYPE, solo poseen escaso conocimiento de comercialización y no dan relevancia a la formación y/o capacitación, lo cual no les permite tener un negocio bien administrado siempre siguen una gestión oscura basada en la prueba y error, lo cual es un impedimento posicionarse en el mercado.
- Respecto a la rentabilidad las MYPE, afrontan serios problemas durante la permanencia de su negocio, por no contar con estrategias empresariales que les permita el crecimiento de su negocio, las utilidades que se generan es un importe monetario de sobrevivencia, a pesar de capitalizar sus utilidades no es notable su crecimiento.

VI. RECOMENDACIONES

- Se debe dar mayor facilidad para el trámite de formalización de las MYPE, para el acceso al financiamiento.
- Las MYPE deben ser asesorados para evitar riesgos altos en su inversión y obtener mayor utilidad neta al finalizar cada año consecutivo de negocio.
- Deben de capacitarse y no considerarlo como gasto, si no como una inversión, de esa manera les permitirá implementar estrategias buscando su segmento objetivo y posicionarse con una mayor cartera de clientes, logrando incrementar sus utilidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- Briceño, P. E. (2013). *“La caracterización de la identificación del trabajo y la eficacia del personal de una Pyme del sector industria, rubro calzado en el distrito del Porvenir, año 2013”*. Trujillo.
- Education, P. (2001). *Introducción a la investigación de mercados: un enfoque para América Latina*.
- Elena Abascal, I. g. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC.
- Esclava, J. d. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero*. 2º EDICIÓN 2010. Ferrer, G. G. (2006). *Investigación comercial* (2º Edición ed.). Madrid: ESIC.
- Ferruz, Á. (2000). La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.
- Hidalgo, C. (2014). *“Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las Mypes del sector comercio rubro confecciones de calzado del distrito del Porvenir, año 2013”*. .
- Mateo, W. (1999). IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA. *Gestión en el Tercer Milenio*.
- Reyna, N. V. (2011). Importancia de la capacitación para las MyPE. *mundo mype*.
- Reyna, R. (2008). *“Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”*.
- sarmiento, R. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. *myideas*.
- Silupú. (2008). *“Fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú”*.
- Vargas. (2010). *Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades*. Lima.
- Zapata. (2009). *Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas*.

ANEXOS

ANEXOS 1

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO	MARZO				ABRIL			
	1	2	3	4	1	2	3	4
ACTIVIDADES								
Elaboración del proyecto de tesis	X							
Presentación y aprobación del proyecto de tesis		X						
Trabajo de campo(búsqueda de población, elaboración de cuestionario, aplicación de encuesta)			X					
Tabulación y codificación			X					
Análisis de resultados			X					
Conclusión				X				
Elaboración del informe de tesis					X			
Presentación y aprobación del informe						X	X	
Sustentación								X

ANEXO 2

ENCUESTA DE INVESTIGACION

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE DEL ÁMBITO DE ESTUDIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE sector comercio, rubro venta minorista de calzado del Distrito de Trujillo, año 2015”

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

1.2. Género:

Masculino

Femenino

1.3. Grado de instrucción:

Primaria

Secundaria

Superior

Universitaria

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

ETAPA DE FORMALIUZACION

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

1- 5

5- 10

10- Más

2.2. ¿La Mype es formal?

Sí No

2.3. Cantidad de trabajadores :

2- 5

5- 10

10- Más

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento)

Financiamiento de terceros:

2.2. Qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo

Bancos

Caja

Recursos propios

2.3. Las Entidades financieras aplican buenas políticas de acceso crediticio

Si No

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero

Si No.

4.2. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los dos últimos años?

Uno Dos Más de 2 Ninguna

4.3. ¿En qué capacitación participó?

Gestión Financiera Manejo empresarial

Administración de RR.HH Marketing Empresarial

Ninguno

4.4. Le fue productivas los cursos de capacitación

Si No

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1. Su empresa capitaliza utilidades según la rentabilidad

Si No

5.2. Su capital social le hace frente a cualquier contingencia empresarial

Si No

5.3. Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

Si No

5.4. Los resultados de rentabilidad es influenciado por el acceso al
financiamiento

Si No

ANEXO 3

DIRECTORIO DE MYPE

ITEM	REPRESENTANTE	DIRECCION		DISTRITO
1	BRONCANO VALDERRAMA FAUSTINA ADELA	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
2	RAMOS CASTRO WILFREDO CONSTANTE	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
3	SANTA MARIA LOZANO RAQUEL GLORIA	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
4	RODRIGUEZ MARINOS EMERITA ESTHER	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
5	CRUZ BURGOS LUIS ALBERTO	ESPAÑA	C.C.LA ALAMEDA	TRUJILLO
6	CASTRO LEON ISABEL FELICITA	ESPAÑA	C.C.LA ALAMEDA	TRUJILLO
7	CARRANZA PEREZ VICTOR	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
8	RAMOS DE CASTILLO YOLANDA ELIZA	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
9	PAREDES ZEVALLOS SEBASTIAN	ESPAÑA	CC APIAT	TRUJILLO
10	GONZALES OBESO JULIO ROSAS	ESPAÑA	CC APIAT	TRUJILLO
11	LOZANO SICCHA CESAR RAMIRO	ESPAÑA	FERIA APIAT-L	TRUJILLO
12	MURO CHUECA LUIS ALEXANDER	ESPAÑA	C.C.ALAMEDA	TRUJILLO
13	HUANES CABRERA MIRIAM HANDUBI	ESPAÑA	C.C. APIAT	TRUJILLO
14	TRUJILLO CRUZADO ROSA ALEJANDRINA	ESPAÑA	C.C.LA ALAMEDA	TRUJILLO
15	MOZOMBITE SHAPIAMA MILENA	ESPAÑA	FERIA APIAT	TRUJILLO
16	CALDERON AVILA DE VALVERDE MARGARITA ELI	ESPAÑA	FERIA APIAT	TRUJILLO
17	TRUJILLO DE ROMAN ASUNCION TRIGIDIA	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
18	LINARES CASTILLO ADELA DORIS	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
19	CABRERA BURGOS PEDRO GERMAN	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
20	GAMBOA RODRIGUEZ URSULA SABINA	ESPAÑA	C.C.APIAT	TRUJILLO
21	GONZALES MIL MARIA CONSUELO	ESPANA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
22	PASCUAL PEREZ CESAR RUFINO	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
23	GUTIERREZ TRUJILLO MILAGRITOS KARIN	ESPAÑA	CC APIAT	TRUJILLO
24	ZAVALETA REYES BERTHA FANY	ESPAÑA	APIAT	TRUJILLO
25	PEREDA GRAUS CELSO SEGUNDO	ESPAÑA	C.C APIAT	TRUJILLO
26	LOYOLA AVALOS BERTHA NEUNI	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
27	VELASQUEZ TANTALEAN SEGUNDO ALVARO	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
28	CASTRO CABALLERO EDITA ELENA	ESPAÑA	C.C.ALAMEDA	TRUJILLO
29	VALVERDE PAREDES DONATILA	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
30	CALZADO ANDINO DEL PERU E.I.R.L.	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
31	RIMAS ESPINOZA LOURDES	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
32	MENDEZ JULCA ROSA CAROLINA	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
33	DE LA CRUZ BEJARANO MARTIN GRIMALDO	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO

34	CASTILLO DE GOMEZ MERCEDES	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
35	VEREAU ANTICONA ANSELMO	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
36	SANDOVAL JARA AMERICO	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
37	BRICEÑO VIGO GUILBERTO	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
38	VELASQUEZ SARMIENTO PRESVITERO EDIL	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
39	LAZARO PAREDES WILMER GONZALO	ESPAÑA	C.C. LA BARATURA	TRUJILLO
40	CARDENAS CASTRO CESAR MARTIN	ESPAÑA	C.C. ALAMEDA	TRUJILLO
41	FLOREANO AVILA CESAR LUIS	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
42	VILLANUEVA ZEBALLOS FELIX ERICO	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
43	PAREDES ZEVALLOS SEBASTIAN	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO
44	PAREDES ZEVALLOS ALEJANDRO	ESPAÑA	CC. APIAT	TRUJILLO