



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Formación empresarial y nivel de rentabilidad de las pequeñas y medianas
empresas en el conglomerado de cueros del Rímac 2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Br. Armero García, Pablo Jhonatan

ASESOR:

Dr. Dávila Arenaza, Víctor Demetrio

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas y Derecho Corporativo

LIMA – PERÚ

2016

PÁGINA DEL JURADO

.

DEDICATORIA.

En primer lugar, a mis padres por apoyarme, inculcarme y guiarme desde el primer momento de mi educación y hasta ahora con su respaldo y preocupación. A mi esposa e hijos por darme una motivación para seguir esforzándome para ser una mejor persona cada día.

AGRADECIMIENTO.

A aquellos maestros que me han sabido apoyar, orientarme y corregirme, a mis familiares que me han apoyado con los diferentes recursos necesarios, dándome su oportuno respaldo para poder elaborar esta tesis. A mis compañeros que han ayudado con el debate de ideas para encontrar las oportunidades de mejora.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Pablo Jhonatan Armero García con DNI N° 45446960 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 09 Julio del 2016.



Pablo Jhonatan Armero García

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Influencia de la formación empresarial en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en administración.

Pablo Jhonatan Armero García.

ÍNDICE

Página del Jurado	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
1.1 Realidad Problemática.....	10
1.2 Trabajos previos	12
1.2.1 Nacionales.....	12
1.2.2 Internacionales.....	13
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	15
1.3.1. Teoría de la variable independiente, Formación empresarial.....	15
1.3.2. Teoría de la variable dependiente, Rentabilidad.....	16
1.4 Formulación del problema.....	17
1.4.1 Problema General.....	17
1.4.2 Problemas específicos.....	17
1.5 Justificación del estudio	17
1.5.1 Justificación Social.....	17
1.5.2 Justificación Económica.....	18
1.5.3 Relevancia de la Justificación.....	18
1.6 Hipótesis.....	18
1.6.1 Hipótesis General.....	18
1.6.2 Hipótesis Específicas.....	19
1.7 Objetivo.....	19
1.7.1. Objetivo General.....	19
1.7.2. Objetivos Específicos.....	19
II. MÉTODO.....	20
2.1 Diseño de investigación.....	20
2.1.1. Tipo de Investigación.....	20
2.1.2. Nivel de Investigación.....	20

2.2 . Variables, operacionalización.....	20
2.2.1. Variable Independiente.....	20
2.2.2. Variable Dependiente.....	21
2.2.3 Operacionalización.	22
2.3. Población y Muestra.	23
2.3.1. Población.....	23
2.3.2. Muestra	23
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.	24
2.4.1. Técnica de recolección.....	24
2.4.2 Instrumento de recolección	24
2.4.3 Validez.....	24
2.5 Método de análisis de datos	25
2.6 Aspectos éticos.....	25
III. RESULTADOS.....	26
3.1 Tabla, gráfica e interpretación.....	26
3.2 Prueba de Normalidad.....	28
3.3 Prueba de Hipótesis	29
IV. DISCUSIÓN.....	33
V. CONCLUSIONES.....	36
VI. RECOMENDACIONES.	37
VII. REFERENCIAS.....	39
VIII. ANEXOS.....	41

RESUMEN

El principal objetivo para el desarrollo de esta tesis fue determinar la influencia que existe entre la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de las MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac; la población objeto de estudio estuvo comprendida por 426 MIPYMES que desarrollan sus operaciones en el mencionado conglomerado, para esta investigación se ha evaluado una muestra compuesta por 70 de estas MIPYMES, a las que se recogieron sus respuestas por medio de una encuesta aplicando un cuestionario, conformado por 20 preguntas de tipo Likert. El procesamiento de los datos se realizó con el programa estadístico IBM SPSS V. 20.0, lográndose como resultado con relación al objetivo general concluir que existe influencia significativa entre la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac en el año 2016.

Palabras clave: Formación empresarial, Rentabilidad, MIPYMES

ABSTRACT

The main objective for the development of this thesis was to determine the influence between business training and the level of profitability of SMEs in the cluster of leather Rímac; The study population was comprised of 426 SMEs develop their operations in the aforementioned conglomerate, for this research has been assessed a solution composed of 70 of these SMEs shows, to which their responses were collected through a survey using a questionnaire, composed of 20 Likert-type questions. The data processing was performed using the statistical program SPSS V. 20.0, achieving results in relation to the overall objective to conclude that there is significant influence between business education and the level of profitability of SMEs in the cluster of leather in Rímac 2016.

Keywords: Business training, Profitability, MIPYMES

I. INTRODUCCIÓN

1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA.

En Perú se ha presentado una proliferación abundante de pequeños y medianos negocios como un fenómeno social en los últimos años, de lo que derivan muchos cambios internos para el país; tanto en economía, política, educación e idiosincrasia. A este tipo de negocios los conocemos como MIPYMES que es el abreviado de pequeñas y medianas empresas.

Esto tipo de negocios que suelen comenzar con un pequeño capital ha experimentado un incrementado, en mayor parte por la falta de empleo en el país, generando empresas por necesidad de autoempleo para su sustento personal y el de los suyos. El crecimiento económico del país se ve en buena parte afectada por la gestión de estos empresarios, el impacto que generan en la sociedad es tanto con sus productos y servicios como en la forma que los demás nos podemos beneficiar con más puestos de trabajo y oportunidades de crecimiento que se dan como una red entre proveedores, distribuidores y consumidores.

En un ámbito más focalizado en Lima, Arellano R y Burgos D (2008, p. 139) nos comentan: “Las actividades independientes, ya sean familiares o no, son especialmente llevadas a cabo en Lima Este y Lima Norte, zonas donde mayor cantidad de personas tiene negocio propio. Sin embargo, debe señalarse que en Lima Sur existen proporcionalmente una mayor cantidad de empresas industriales y de manufactura, muchas de ellas ubicadas en zonas específicas, mientras que en el Norte y el Este existe una fuerte proporción de comercios pequeños y medianos”.

El estado ha buscado dar facilidades para la creación y la factibilidad del crecimiento de las MIPYMES en Perú, con miras a obtener un mayor grado de recaudación tributaria y crecimiento del país, aunque son varios los esfuerzos, estos no han dado los resultados esperados, los empresarios no responden en la misma medida a estas iniciativas, algunos aprovechan a generar crecimiento, mientras que otros buscan mantenerse como de

costumbre acaparando el máximo beneficio posible para sí mismos, aunque esto les pueda costar, sin saberlo ellos el acceso a un mayor beneficio derivado de un crecimiento ordenado.

“Existen aproximadamente 425 mil contribuyentes registrados al régimen Nuevo RUS, de los que el 97% reportan ingresos menores a los S/. 8,000 por mes, de forma que su tributación mensual oscila entre los 20 y 50 nuevos soles, según lo informado por Sunat.

El Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) tiene como finalidad aportar a que las micro y pequeñas empresas (MIPYMES) puedan formalizarse, ya que simplifica y facilita el cumplimiento de las obligaciones del contribuyente, según confirmó Martín Ramos, jefe de la Superintendente Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat).

Además, indicó que Sunat está realizando trabajos para que cada vez sea fácil el acceso al sistema tributario a los micros y pequeños empresarios, de manera que puedan ir de la mano en su proceso de crecimiento y formalización” (Gestión. 2015, Sunat: Nuevo RUS facilita a las MIPYMES cumplir responsabilidades tributarias).

En nuestro país las formas en las que se conducen las MIPYMES son tan diversas tanto en forma de cómo se gestionan, espacio físico que ocupan, procesos, cantidad de trabajadores, niveles de ventas entre tantas otras características que le pueden moldear. Si bien sería muy difícil agruparlas, es cuando estas se componen en conglomerados que el manejo de los datos se hace mucho más llevadero.

En mayor parte de los casos no se puede evidenciar un orden bien sustentado para los procesos de toma de decisiones y tampoco otros tipos de procesos que se llevan a cabo, tampoco mayor evidencia o registro acerca de las mismas y difícilmente se logra realizar una diferenciación de áreas o responsabilidades claras, al menos en MIPYMES de menor tamaño, en una menor proporción se presentan estas mismas deficiencias en la mediana empresa, pero aun así resulta difícil para los gestores de estas saber separarlas y respetarlas.

Debido a la corta existencia de los medios digitales, respecto al comercio como lo conocemos de forma habitual, todavía existen barreras de entrada para su uso cotidiano, siendo que el riesgo en este tipo de operaciones adicionales es mínimo, quienes apuestan por estas nuevas tecnologías para aumentar el volumen de ingresos, todavía lo hacen de una manera bastante conservadora y con pocas expectativas reales de su eficiencia, según la tesis postulada, esto se debería a que todavía no cuentan con las fuentes inmediatas que realmente les pueden parecer confiables, es decir cuando vean verdaderos resultados en su entorno, solo en ese momento sentirán que puede funcionar para ellos también

1.2 TRABAJOS PREVIOS

1.2.1 NACIONALES.

La Conaju (2005, p. 298200) Se refiere a las condiciones para una vida productiva y sostenible, que la educación: “Se dice que el Perú es un país sub-desarrollado, entre otras causas porque es sub-educado. A la vez que todavía es extendida la alta valoración de la educación en la mejora del estatus personal y en el desarrollo del país, también hay una pérdida de esperanza entre los jóvenes sobre las posibilidades que una educación de baja calidad les ofrece para una vida productiva y sostenible”.

Para Arellano R y Burgos D (2008, p. 132), “Existe una alta probabilidad de que la discrepancia de la situación económica del nuestro país y los requerimientos para lograr un desarrollo del ambiente en que buena parte de quienes decidieron optar por tener una profesión que no logran ejercer, Hubiera podido ocasionar que en Lima Conurbana el nivel académico logrado sea de relativa menor calidad, en términos formales, al de los habitantes de la zona Central de Lima. No obstante, se puede observar que, mayormente, los pobladores de Lima Conurbana escogieron la eficiencia sobre los estereotipos de la sociedad de la presunta idealización que otorga el alcanzar un título como profesional”.

Respecto a la rentabilidad del negocio, Weinberger. K (2009, p. 108) indica: “Cualquiera que haya decidido en invertir en un emprendimiento deseará obtener

rentabilidad, la que pudiese ser diferente a según el nivel de riesgo que represente el negocio y a su propia proyección. No obstante, todo inversor tendría expectativas de una rentabilidad mayor a la tasa de interés que oferta la banca tradicional, ya que colocar el capital en bancos conlleva un riesgo significativamente inferior. En tal sentido, se espera que la rentabilidad del negocio sea ser mayor que la rentabilidad de los depósitos a plazo fijo en los bancos. La rentabilidad del negocio se calcula como una tasa, es decir:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Utilidad} / \text{Costo de inversión}) * 100$$

Para (Linares. I, 2006). “Ser dueño no es garantía, de que se ejercerá un adecuado liderazgo, tampoco de contar con las aptitudes para dirección optimas a las diferentes situaciones que se puedan suscitar en la empresa. Los familiares (u otros intervinientes en la gestión del negocio) requieren alcanzar los saberes fundamentales para conducir de manera eficiente una empresa, y así puedan conformar parte del directorio”.

1.2.2 INTERNACIONALES.

Andriani, Biasca y Rodríguez (2004, p. 23) respecto a las MIPYMES y su sistema de gestión sostienen que, “La mayor parte de las MIPYMES no cuentan con una dirección claramente reconocible, no conocen las necesidades del cliente, la forma de trabajo es reaccionar ante lo que sucede en el momento en que se presentan los inconvenientes e integrando ocasionalmente nuevas líneas de productos, inversiones o áreas, sin contar con un plan que se adecue, no cuentan con un Sistema de Gestión, y tampoco hay metas claras para todos los participantes de la empresa”.

Para Ferraro y Stumpo (2010, p. 41), “Un incremento del capital no logrará la obtención de resultados relevantes sino se fortalece la institucional como apoyo, también es cierto decir que el apoyo en cuanto a fondos que dan los países en la región a este tipo de empresas, no será suficiente para que estas abandonen ese estado de deficiencia estructural y se conviertan en participes activos del

desarrollo en producción de su país. En tal sentido, debemos considerar más que únicamente los medios económicos, sino que además el recurso humano requerido para poner en marcha las políticas de fomento. En muchas ocasiones, será imprescindible brindar una adecuada capacitación al factor humano, particularmente en aquellos departamentos relacionados a la producción en las que están vinculadas con figuras profesionales con un manejo técnico y actitudinal, para los que casi no existen opciones de formación en la región”.

La Unesco a publicado en su página web, respecto a la educación para el desarrollo sostenido: “Brindar educación con miras a la sostenibilidad de la educación se refiere a implementar temas fundamentales de este aspecto a los contenidos y aprendizajes, por ejemplo, el fenómeno del cambio climatológico, la disminución de riesgos ante la posibilidad de desastre, la disminución de los índices de pobreza, el cuidado de la biodiversidad y el consumo de forma sostenible. Es así que la Educación para el desarrollo sostenible demanda de métodos que inviten la participación de los aprendizajes que inspiren a los estudiantes y de esta manera puedan contar con autonomía, a fin de realizar un cambio conductual y así tener facilidad para adoptar medidas en favor del desarrollo sostenible.

De esta manera, la EDS promueve la adquisición de competencias tales como, la elaboración de hipótesis de cara al futuro, pensamiento crítico y la adopción colectiva de decisiones”. (Unesco, 2015, párr 1).

La Utilidad económica para Keat. P & Young. P (2004, p. 45) es, “Totalidad de ingresos menos el total del costo económico. Si en una misión particular se generase una utilidad superior al importe de utilidad que la empresa podría ganar en su subsiguiente mejor actividad alternativa. Se le podría denominar también utilidad anormal o utilidad subnormal”.

Respecto a la verificación tributaria para Mejía. M (2010). “Se ha conseguido reconocer que entre los objetivos que persiguen los procesos de verificación que se aplican a la Administración Tributaria se hallan los siguientes: Reducir los índices de evasión fiscal, incrementar la conciencia tributaria y lograr alcanzar

las metas de recaudación. De los resultados encontrados, el proceso de verificación ha obtenido resultados positivos en los contribuyentes, en particular en lo que respecta a la disminución de las infracciones y la mayor toma de conciencia tributaria. Aun así, la contraposición se genera porque a modo de ver de los empresarios la mayor parte de las acciones durante los procesos de verificación, están mucho más enfocados en el cumplimiento de las metas de recaudación que a la generación de conciencia tributaria, sin que esto conlleve a una actitud impositiva”. (p. 78).

1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA.

1.3.1. TEORÍA DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE, FORMACIÓN EMPRESARIAL.

Teoría de la Toma de Decisiones, según Gutiérrez. A. (2016).

“La toma de decisiones es aquel flujo que se desarrolla para realizar una escogencia entre las opciones o maneras de resolver diversas situaciones de la vida, estas se pueden dar en los diferentes ámbitos y niveles como: el laboral, el sentimental, el familiar, el empresarial, etc.; Es decir, que la constante en el día a día es la estar tomando decisiones, la diferencia radica en cómo es que llegamos a cada una de estas”. (p. 4)

“Básicamente, la toma de decisiones, se trata de escoger una opción entre las existentes, esto con intención de darle solución a un problema vigente o potencial (inclusive si no se evidencie un conflicto subyacente). A un nivel individual la toma de decisiones se distingue por que una quien hace uso de su razonamiento lógico y criterio para escoger una elección de solución para una situación problemática que se le presente en la cotidianidad; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá estar en la capacidad de darle una resolución de forma personal, a través de tomar decisiones con esa específico motivación. Para la toma de decisiones es trascendental la escogencia de una solución a encaminar, por lo que en un previamente deben estudiarse opciones disponibles a encausar. Si estas últimas no estuviesen presentes, realmente no se plantea una toma de decisión”.

“Al momento a tomar una decisión, no es de importancia cual sea su naturaleza, pero si es importante reconocer, entender, analizarlo, para poder así solucionarlo, en ocasiones por ser sencillo y cotidianos, esta acción se presenta de forma implícita y se soluciona rápidamente, sin embargo en otras oportunidades la escogencia de una mala o buena decisión puede traer consecuencias en la vida y si fuese un ámbito laboral esto puede marcar el alcance o no de los objetivos de la empresa, para los cuales en desarrollar un proceso más estructurado que pueda proveer mayor información y certeza para dar resolución a los problemas”.

1.3.2. TEORÍA DE LA VARIABLE DEPENDIENTE, RENTABILIDAD.

Teoría Neoclásica, según Chiavenato, I. (2007).

“La teoría neoclásica, se ha distinguido por suprimir cuestiones prácticas en la administración, en post de la pragmática y por la búsqueda de soluciones precisas y claras, aun así, no desatiende la teoría administrativa. Los autores neoclásicos buscaban desarrollar sus conceptos en forma pragmática y útil, teniendo en cuenta de manera principal la acción administrativa. Las teorías solo obtienen valor cuando se ponen en práctica”. (p. 130).

“Los administradores no existen en sí mismos, sino que están ahí para lograr las metas y producir resultados. Las empresas deben estar determinadas, organizadas y dirigidas en función de éstos. A partir de ahí comienza el énfasis en los objetivos organizacionales y en los resultados que se deben lograr, como medio de medir el desenvolvimiento de las empresas. Los objetivos son valores buscados o el producto esperado por la empresa, que intenta alcanzarlos por medio de la eficiencia de sus operaciones. Si las operaciones fracasan, los resultados se lograrán solo de manera parcial o peor aún no se lograrán en absoluto. La operación de una organización se ejecuta para el logro de los objetivos trazados”. (p. 131).

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.4.1 PROBLEMA GENERAL.

¿Cómo influye la formación empresarial, en la rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?

1.4.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.

¿Cómo influye el aprendizaje empírico obtenido de los empresarios, en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?

¿Cómo influyen los cursos extracurriculares relacionados a su labor, en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?

1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.5.1 JUSTIFICACIÓN SOCIAL.

Esta investigación es importante porque nos ha aportado mayores alcances de cómo puede impactar la formación en tanto el aspecto empresarial que han recibido los empresarios MIPYMES en el crecimiento económico en los conglomerados en el distrito del Rímac, se podrá conocer si existe nivel de aplicación de los conocimientos adquiridos y si se valora el conocimiento teórico por parte de los gestores de las MIPYMES. Nos ha ayudado a saber si se percibe la formalidad como una opción de crecimiento o si por el contrario se sigue pensando como se dice popularmente; se crece para regalar el dinero al estado.

Además de todo ello hay que tener muy presente que los involucrados en el desarrollo de las MIPYMES representan un gran porcentaje de la PEA (Población Económicamente Activa), por lo que todos los factores anteriormente mencionados afectarán directa o indirectamente a la población y su bienestar, la toma de decisiones en sus actividades cotidianas, su persecución del manejo de la economía, su persecución de la

intervención y apoyo del estado; tener también en cuenta que las futuras generaciones también son parte del aprendizaje empírico por visualización y repetición del proceso de toma de decisiones.

1.5.2 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA.

Actualmente se encuentra en la agenda diaria las instituciones del estado el que hacer para incrementar el nivel de formalidad y por tal el nivel de recaudación de impuestos. Esta investigación nos ayuda a conocer un poco más de cuál es la percepción del pequeño y mediano empresario, dando mejores como resultado mejores formas de cómo llegar a este sector de la población que es emprendedor y que aporta a su comunidad y desarrollo de su entorno.

1.5.3 RELEVANCIA DE LA JUSTIFICACIÓN.

Lo que esta investigación ha buscado es poder servir de guía útil para la toma de decisiones de entes competentes en la materia. Muchas de estas instituciones educativas dedicadas a la formación de micro y pequeños empresarios, pueden tener mayores alcances del grado de interés y aplicación de este conocimiento. Además de ello las autoridades pueden darse mayor idea de cuál es la percepción del empresario respecto a cómo sus aportes y tributos sirven o no para la mejora de condiciones en su localidad.

Esta información puede servir como referente para instituciones de gobierno tales como municipalidad del Rímac, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), Ministerio de Economía y Finanzas.

1.6 HIPÓTESIS

1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL.

La formación empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las

MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

1.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.

El aprendizaje empírico influye significativamente en la rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

Los cursos extracurriculares relacionados a la labor influyen significativamente en la rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

1.7 OBJETIVO.

1.7.1. OBJETIVO GENERAL.

Determinar la influencia de la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Determinar la influencia del aprendizaje empírico en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

Determinar la influencia de los cursos extracurriculares relacionados a su labor, en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.

II. MÉTODO

2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.

El diseño que se ha usado fue no experimental transversal, ya que las variables no han sido manipuladas, porque los resultados ya sucedieron.

Para (Huamanchumo. H & Rodríguez. J. 2015, p.85) Un estudio transversal o estudio de prevalencia es un estudio observacional y descriptivo, que mide a la vez la prevalencia de la exposición y del efecto en una muestra poblacional en un solo momento temporal; es decir, permite estimar la magnitud y distribución condición en un momento dado.

2.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Aplicada.

2.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

Descriptiva – explicativa.

1.5. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN.

2.2.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.

Formación empresarial.

Dehter. M, (2009). Nos comenta respecto a la formación empresarial:

“La educación para los emprendedores no solamente se trata de brindar aprendizajes de cómo crear y dirigir negocios. Básicamente, se refiere a motivar la creatividad de pensamiento, alentar el sentido de autorrealización personal e incentivar una evaluación introspectiva del rendimiento de manera periódica.

Las prácticas idóneas en la formación de emprendedores son totalmente diferentes a la idea clásica que tiene por costumbre realizar algunos ejercicios, que se basan en algunas supuestas teorías; por ejemplo, construir un “plan de

negocio” la que termina siendo un catálogo de especulaciones, que muchas veces pueden ser muy irrelevantes e irracionales frente al mundo”.

Dimensiones:

- Aprendizaje empírico.
- Cursos extracurriculares relacionados a su labor.

2.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE.

Rentabilidad.

Según Zamora. A (2008, p. 11).

“Se entiende por rentabilidad a la relación necesaria que hay entre la inversión y la utilidad, debido a que esta ayuda a medir lo efectiva que fue la gerencia en una empresa, calculada de las utilidades que se obtuvieron de las ventas y el uso de las inversiones, su regularidad y categorización son la tendencia de la utilidad. La utilidad obtenida significará que la administración es competente, un plan integral de los gastos, costos y la observación de estrategias que ayuden a la obtención de utilidades. Se entiende como una noción rentabilidad a aquella que se utiliza en todas las acciones económicas en las que intervienen medios humanos, materiales y financieros con el fin de lograr los objetivos planteados”.

Dimensiones:

- Recaudación tributaria.
- Endeudamiento.
- Utilidad.

2.2.3 OPERACIONALIZACIÓN.

Variables	Concepto	Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Items
Formación Empresarial.	<p>La formación de emprendedores no es sólo enseñar a crear y dirigir un negocio. Fundamentalmente, se trata de alentar el pensamiento creativo, promover un sentido de autorrealización personal y desarrollar el hábito de realizar una autoevaluación periódica del rendimiento.</p> <p>La buena práctica de la formación emprendedora es totalmente diferente al enfoque clásico que acostumbra a realizar algunos ejercicios, basados en algunos supuestos teóricos; como por ejemplo, formular un "plan de negocio" que finalmente termina siendo un catálogo de especulaciones muchas veces muy irracionales e irrelevantes a la luz del mundo real (en caso contrario, ¿por qué fracasan 1 de cada 7 empresas en las economías mejor desarrolladas de occidente?). Dehter. M (2009).</p>	Aprendizaje Empírico.	1. Inicios de la empresa	Cuestionario tipo Likert	Preguntas (1-5)
			2. Asesoría externa		
			3. Formación empresarial		
			4. Experiencia personal		
			5. Métodos de gestión		
		Cursos extracurriculares relacionados a su labor.	6. Utilidad de su formación		Preguntas (6-10)
			7. Especialización		
			8. Talleres Pymes		
			9. Estudios formales		
			10. Técnicas administrativas		
Rentabilidad.	<p>Rentabilidad: Se entiende por rentabilidad a la relación necesaria que hay entre la inversión y la utilidad, debido a que esta ayuda a medir lo efectiva que fue la gerencia en una empresa, calculada de las utilidades que se obtuvieron de las ventas y el uso de las inversiones, su regularidad y categorización son la tendencia de la utilidad. La utilidad obtenida significará que la administración es competente, un plan integral de los gastos, costos y la observación de estrategias que ayuden a la obtención de utilidades. Se entiende como una noción rentabilidad a aquella que se utiliza en todas las acciones económicas en las que intervienen medios humanos, materiales y financieros con el fin de alcanzar los objetivos planteados. Zamora. A (2008).</p>	Nivel de recaudación obtenido.	11. Tributación.	Preguntas (11-12)	
		Endeudamiento	12. Destino de los impuestos.		
			13. Apalancamiento.	Preguntas (13-15)	
			14. Nivel de deuda.		
		15. Liquidez.			
		Nivel de ingresos y utilidad.	16. Ingresos.	Preguntas (16-20)	
			17. Utilidad.		
			18. Patrimonio.		
			19. Inversión.		
			20. Rentabilidad.		

2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.

2.3.1. POBLACIÓN.

En la presente investigación se tomaron en consideración todos los negocios dedicados a la venta de cuero, artículos de calzado, derivados y afines, de las tres galerías que conforman el conglomerado de cueros del Rímac, como son; San Pedro de Ichu (165), Virrey Amat (148) y Federación (113), siendo una población total de 426 negocios dedicados a la comercialización de artículos de cuero, derivados de este, además de insumos y herramientas para el procesamiento de estos, según base de datos de Mibanco, actualizada en Julio 2015, para fines comerciales. Otros negocios similares en la zona que no se encuentran ubicados en las galerías no se han considerado en la población.

Para Chávez. N. (2007, p. 162), la población.

“Es el universo total de estudio de la investigación, sobre la que se pretende generalizar los resultados, compuesta por particularidades o estratos que le permiten diferenciar los sujetos, unos de otros”.

2.3.2. MUESTRA

De las 426 MIPYMES ubicadas en el conglomerado de cueros de Rímac, se ha elegido en forma no probabilista aplicar la encuesta a 70 MIPYMES que cooperaron y fueron accesibles para facilitar la información requerida. El total de los encuestados representa el 17% del total de la población, por lo que se procuró se mantenga el mismo porcentaje en los tres centros comerciales en los que se aplicó la investigación.

“La muestra en el proceso cualitativo es un conjunto de individuos, circunstancias, acontecimientos, poblaciones, etc., sobre el cual se habrán de coleccionar los datos, sin que necesidad que sea representativo del universo o la población de estudio”. (Hernández et al, 2014, p. 562).

2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.

2.4.1. TÉCNICA DE RECOLECCIÓN

Para esta investigación se aplicó la técnica de la encuesta que se realizó persona a persona, siendo el investigador quien realizó directamente las preguntas a los encuestados, quedando la posibilidad de realizar las aclaraciones que fuesen necesarias, ante la no comprensión de alguna pregunta.

2.4.2 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN

El Instrumento que se utilizó es el cuestionario elaborado por el investigador, a partir de las dimensiones e indicadores y contiene 20 preguntas, todas las respuestas se encuentran con escala Likert, se ha buscado la claridad, precisión y brevedad en las preguntas.

2.4.3 VALIDEZ.

El cuestionario, instrumento de esta investigación, ha sido validado por juicio de expertos; estos fueron: Lic. Guillermo Veliz Fazzio, Dr. Henry Huamanchumo Venegas, Dr. Roberto Estrada Zapata y Dr. Víctor Dávila Arenaza. A quienes se le solicitó revisen las preguntas y se han considerado sus apreciaciones, para la re-formulación y mejora del instrumento a aplicar.

Tabla 1. Relación de expertos que validaron instrumento.

Grado	Profesional	Especialidad
Doctor	Henry Ismael, Huamanchumo Venegas.	Ciencias Administrativas y Gestión de Negocios.
Licenciado	Guillermo, Veliz Fazzio	Gestión y Dirección Educativa.
Doctor	Roberto Carlos, Estrada Zapata	Administración de Empresas.
Doctor	Víctor Demetrio, Dávila Arenaza	Gestiión Pública y Docencia Universitaria.

Fuente: Elaboración propia.

2.4.4 Confiabilidad

Se ha aplicado una prueba piloto para comprobar la confiabilidad del instrumento a 20 encuestados, según datos obtenidos se calculó el Alfa Cronbach.

Tabla 2: Prueba de confiabilidad.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,982	,983	20

Fuente: Elaboración propia.

Con el resultado obtenido podemos concluir que el instrumento utilizado es altamente confiable.

2.5 MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS

Después de la aplicación del instrumento, se obtuvieron los resultados esperados en la investigación, los que se sometieron al análisis estadístico, para esto se realizó el conteo, tabulación y procesamiento de los datos, inicialmente se comprobó el grado de confiabilidad por medio de la técnica del Alfa de Cronbach, se comprobó que la variable independiente no presentaba distribución normal con la prueba de Kolmogorov, la técnica estadística escogida fue el Chi Cuadrado, ya que las variables son cualitativas, así mismo se utilizó el programa Statiscal Packageforthe Social Sciences o SPSS (IBM SPSS V. 20.0), para obtener los datos finales.

Así mismo se utilizaron los métodos teóricos, como la inducción, deducción, resumen, definición, comparación, interpretación, selección, sistematización.

Todos estos métodos de análisis de datos se utilizan a lo largo de la investigación, desde la formulación del problema hasta presentar el informe final.

2.6 ASPECTOS ÉTICOS.

La presente investigación es autoría total del investigador, los resultados obtenidos se procesaron uno por uno con el debido empeño que merece, todos los autores mencionados en la investigación han sido debidamente referenciados como corresponde y consta en este documento.

III. RESULTADOS.

3.1 TABLA, GRÁFICA E INTERPRETACIÓN.

Tabla 3: Distribución de frecuencias según aprendizaje empírico.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	19	27,1	27,1	27,1
De acuerdo	11	15,7	15,7	42,9
Ni acuerdo ni desacuerdo	29	41,4	41,4	84,3
Desacuerdo	3	4,3	4,3	88,6
Totalmente desacuerdo	8	11,4	11,4	100,0
Total	70	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo al resultado de la encuesta que conforman la dimensión 1, el 43% están de acuerdo, un 41% no están ni acuerdo ni desacuerdo. Y el 16% están en desacuerdo. Por lo que se entiende que el aprendizaje empírico ha influido de manera significativa en el nivel de rentabilidad de algunos encuestados y casi de igual manera parte importante de estos indica que el aprendizaje empírico no ha influido.

Tabla 4: Distribución de frecuencias según cursos extracurriculares.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	9	12,9	12,9	12,9
De acuerdo	28	40,0	40,0	52,9
Ni acuerdo ni desacuerdo	23	32,9	32,9	85,7
Desacuerdo	8	11,4	11,4	97,1
Totalmente desacuerdo	2	2,9	2,9	100,0
Total	70	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo al resultado de la encuesta a los empresarios y del contexto en estudio para las preguntas que conforman la dimensión 2, el 53% están de acuerdo, un 33% no están ni acuerdo ni desacuerdo. Y el 14% están en desacuerdo. Por lo que se entiende que los cursos extracurriculares influyen significativamente en el nivel de rentabilidad de las Mipymes en el conglomerado de cueros del Rímac, 2016.

Tabla 5: Distribución de frecuencias según endeudamiento.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	13	18,6	18,6	18,6
De acuerdo	29	41,4	41,4	60,0
Ni acuerdo ni desacuerdo	19	27,1	27,1	87,1
Desacuerdo	3	4,3	4,3	91,4
Totalmente desacuerdo	6	8,6	8,6	100,0
Total	70	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo al resultado de la encuesta para las preguntas que conforman la dimensión 3, el 60% están de acuerdo, un 27% no están ni acuerdo ni desacuerdo. Y el 13% están en desacuerdo. Por lo que se entiende que el nivel de deuda que mantienen es el adecuado para las Mipymes en el conglomerado de cueros del Rímac, 2016.

Tabla 6: Distribución de frecuencias según rentabilidad.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente de acuerdo	12	17,1	17,1	17,1
De acuerdo	37	52,9	52,9	70,0
Ni acuerdo ni desacuerdo	17	24,3	24,3	94,3
Desacuerdo	2	2,9	2,9	97,1
Totalmente desacuerdo	2	2,9	2,9	100,0
Total	70	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo al resultado de la encuesta a los empresarios y del contexto en estudio para las preguntas que conforman la dimensión 5, el 70% están de acuerdo, un 24% no están ni acuerdo ni desacuerdo. Y el 6% están en desacuerdo. Por lo que se entiende que la rentabilidad que obtienen es el adecuado para las Mipymes en el conglomerado de cueros del Rímac, 2016.

3.2 PRUEBA DE NORMALIDAD

Tabla 7: Prueba de normalidad.

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra			V.FORMACION	V.RENTABILIDAD
N			70	70
Parámetros normales ^{a,b}	Media		19,5857	22,7286
	Desviación estándar		8,73356	9,03443
Máximas diferencias extremas	Absoluta		,136	,104
	Positivo		,124	,104
	Negativo		-,136	-,079
Estadístico de prueba			,136	,104
Sig. asintótica (bilateral)			,003 ^c	,056 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Fuente: Elaboración propia.

VARIABLE 1: Formación empresarial.

H₀= La variable formación empresarial en la población tiene distribución normal.

H₁= La variable formación empresarial en la población es distinta a la distribución normal.

Tabla 8: Prueba de normalidad, variable Formación Empresarial.

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V.FORMACION	,136	70	,003	,900	70	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los datos de la variable independiente no tienen distribución normal, dado que la significancia asintótica es menor a 0.05, por lo que se estima aplicar pruebas no paramétricas en su estudio.

VARIABLE 2: Rentabilidad de las MIPYMES.

Ho= La variable rentabilidad de las MIPYMES en la población tiene distribución normal.

H1= La variable rentabilidad de las MIPYMES en la población es distinta a la distribución normal.

Tabla 9: Prueba de normalidad, variable Rentabilidad.

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V.RENTABILIDAD	,104	70	,056	,937	70	,002

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia.

INTERPRETACIÓN: Los datos obtenidos de la variable dependiente tienen distribución normal, dado que la significancia asintótica es mayor a 0.05, por lo que se estima aplicar pruebas paramétricas en su estudio.

3.3 PRUEBA DE HIPÓTESIS

Se trabaja la prueba de Chi cuadrado

H0= La formación empresarial no influye en la rentabilidad de las MIPYMES.

H1= La formación empresarial influye en la rentabilidad de las MIPYMES.

Tabla 10. Prueba de Hipótesis Chi Cuadrado.

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	141,038 ^a	16	,000
Razón de verosimilitud	105,794	16	,000
Asociación lineal por lineal	47,003	1	,000
N de casos válidos	70		

a. 21 casillas (84,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,11.

Fuente: Elaboración propia

Dado que el nivel de significancia es menor 0.05, por lo que se admite la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Se concluye que la formación empresarial si influye significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016.

Se concluye que el aprendizaje empírico si influye significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016.

Se concluye que los cursos extracurriculares relacionados con la labor realizada si influyen significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016.

Se trabaja la prueba de Regresión Lineal.

H_0 = La formación empresarial no influye en la rentabilidad de las MIPYMES.

H_1 = La formación empresarial influye en la rentabilidad de las MIPYMES.

Tabla 11. Prueba de Hipotesis Regresión Lineal.

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticas de cambios				
					Cambio de cuadrado de R	Cambio en F	df1	df2	Sig. Cambio en F
1	,963 ^a	,928	,927	2,44499	,928	874,095	1	68	,000

a. Predictores: (Constante), VFORMACION

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticas de cambios				
					Cambio de cuadrado de R	Cambio en F	df1	df2	Sig. Cambio en F
1	,946 ^a	,894	,893	2,96025	,894	574,681	1	68	,000

a. Predictores: (Constante), APRENDIZAJE EMPÍRICO

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticas de cambios				
					Cambio de cuadrado de R	Cambio en F	df1	df2	Sig. Cambio en F
1	,943 ^a	,890	,888	3,01780	,890	550,402	1	68	,000

a. Predictores: (Constante), CURSOS EXTRACURRICULARES

Fuente: Elaboración propia.

Por los resultados obtenidos, el R cuadrado es de 0.928, por lo que se concluye que la formación empresarial si influye significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016. Se admite la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Por los resultados obtenidos, el R cuadrado es de 0.894, por lo que se concluye que el aprendizaje empírico si influye significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016. Se admite la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Por los resultados obtenidos, el R cuadrado es de 0.890, por lo que se concluye que los cursos extracurriculares relacionados con la labor realizada si influyen

significativamente en la rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, año 2016. Se admite la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

IV. DISCUSIÓN

4.1 El objetivo general de la tesis fue conocer la influencia que existe entre la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de las MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac. De acuerdo a los resultados que se obtuvieron después del procesamiento de los resultados, se determinó que existe influencia significativa entre la formación académica y la rentabilidad.

Dicho resultado tiene coherencia con la teoría científica de la toma de decisiones, que “básicamente, se trata de escoger una opción entre las existentes, esto con intención de darle solución a una situación problemática vigente o potencial. A un nivel individual la toma de decisiones se distingue por que una quien hace uso de su razonamiento lógico y criterio para escoger una elección de solución para un problema que se le presente en la cotidianidad; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá estar en la capacidad de darle una resolución de forma personal, a través de tomar decisiones con esa específico motivación. En la toma de decisiones es trascendental la escogencia de una solución a encaminar, por lo que en un previamente deben estudiarse opciones disponibles a encausar. Si estas últimas no estuviesen presentes, realmente no se plantea una toma de decisión, sin embargo, en otras oportunidades la escogencia de una mala o buena decisión puede traer consecuencias en la vida y si fuese un ámbito laboral esto puede marcar el alcance o no de los objetivos de la empresa, para los cuales en desarrollar un proceso más estructurado que pueda proveer mayor información y certeza para dar resolución a los problemas. Las decisiones tomadas nos afectan a todos, ya que gracias a estas podemos desarrollar una opinión crítica”. (Gutiérrez. D. 2016, p. 4).

Así mismo, los resultados tienen coherencia con los trabajos de investigación de Conaju, quienes indican que el Perú es un país sub-desarrollado, entre otras causas porque es sub-educado. A la vez que todavía es extendida la alta valoración de la educación en la mejora del estatus personal y en el desarrollo del país, también hay una pérdida de esperanza entre los jóvenes sobre las posibilidades que una educación de baja calidad les ofrece para una vida productiva y sostenible.

4.2 El objetivo específico de la tesis fue conocer la influencia del aprendizaje empírico en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del Rímac. Después del procesamiento de los resultados, se ha determinado que existe influencia significativa entre el aprendizaje empírico y la rentabilidad.

Dicho resultado tiene coherencia con la teoría científica la toma de decisiones, que “básicamente, se trata de escoger una opción entre las existentes, esto con intención de darle solución a una situación problemática vigente o potencial. A un nivel individual la toma de decisiones se distingue por que una quien hace uso de su razonamiento lógico y criterio para escoger una elección de solución para un problema que se le presente en la cotidianidad; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá estar en la capacidad de darle una resolución de forma personal, a través de tomar decisiones con esa específico motivación. En la toma de decisiones es trascendental la escogencia de una solución a encaminar, por lo que en un previamente deben estudiarse opciones disponibles a encausar. Si estas últimas no estuviesen presentes, realmente no se plantea una toma de decisión, sin embargo, en otras oportunidades la escogencia de una mala o buena decisión puede traer consecuencias en la vida y si fuese un ámbito laboral esto puede marcar el alcance o no de los objetivos de la empresa, para los cuales en desarrollar un proceso más estructurado que pueda proveer mayor información y certeza para dar resolución a los problemas. Las decisiones tomadas nos afectan a todos, ya que gracias a estas podemos desarrollar una opinión crítica”. (Gutiérrez. D. 2016, p. 4).

Así mismo, los resultados tienen coherencia con los trabajos de investigación de, (Linares. I, 2006). Que indica que “Ser dueño no es garantía, de que se ejercerá un adecuado liderazgo, tampoco de contar con las aptitudes para dirección optimas a las diferentes situaciones que se puedan suscitar en la empresa. Los familiares (u otros intervinientes en la gestión del negocio) requieren alcanzar los saberes fundamentales para conducir de manera eficiente una empresa, y así puedan conformar parte del directorio”.

4.3. El objetivo específico de la tesis fue conocer la influencia de los cursos extracurriculares en el nivel de rentabilidad de las MIPYMES del conglomerado de cueros del Rímac.

Conforme a los resultados obtenidos después del procesamiento de los resultados, se ha determinado que existe influencia significativa entre el aprendizaje empírico y la rentabilidad.

Dicho resultado tiene coherencia con la teoría científica la toma de decisiones, que “básicamente, se trata de escoger una opción entre las existentes, esto con intención de darle solución a un problema vigente o potencial. A un nivel individual la toma de decisiones se distingue por que una quien hace uso de su razonamiento lógico y criterio para escoger una elección de solución para un problema que se le presente en la cotidianidad; es decir, si una persona tiene un problema, ésta deberá estar en la capacidad de darle una resolución de forma personal, a través de tomar decisiones con esa específico motivación. En la toma de decisiones es trascendental la escogencia de una solución a encaminar, por lo que en un previamente deben estudiarse opciones disponibles a encausar. Si estas últimas no estuviesen presentes, realmente no se plantea una toma de decisión, sin embargo, en otras oportunidades la escogencia de una mala o buena decisión pude traer consecuencias en la vida y si fuese un ámbito laboral esto puede marcar el alcance o no de los objetivos de la empresa, para los cuales en desarrollar un proceso más estructurado que pueda proveer mayor información y certeza para dar resolución a los problemas. Las decisiones tomadas nos afectan a todos, ya que gracias a estas podemos desarrollar una opinión crítica”. (Gutiérrez. D. 2016, p. 4).

Así mismo, los resultados tienen coherencia con los trabajos de investigación de (Dehter. M. 2009). Quien indica respecto a la formación empresarial. “La educación para los emprendedores no solamente se trata de brindar aprendizajes de cómo crear y dirigir negocios. Básicamente, se refiere a motivar la creatividad de pensamiento, alentar el sentido de autorrealización personal e incentivar una evaluación introspectiva del rendimiento de manera periódica.

Las prácticas idóneas en la formación de emprendedores son totalmente diferentes a la idea clásica que tiene por costumbre realizar algunos ejercicios, que se basan en algunas supuestas teorías; por ejemplo, construir un “plan de negocio” la que termina siendo un catálogo de especulaciones, que muchas veces pueden ser muy irrelevantes e irracionales frente al mundo”.

V. CONCLUSIONES

5.1 Existe influencia significativa entre la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac año 2016.

5.2 La formación empírica con la que cuentan los empresarios de MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac, en mayoría de los encuestados (43%) indican que ha influido para su toma de decisiones y así poder incrementar su rentabilidad, existe una buena parte de la muestra (41%) que no ha podido determinar si existió influencia de su formación empírica en el nivel de rentabilidad.

5.3 Existe influencia significativa entre la cursos extracurriculares relacionados con su labor y el nivel de rentabilidad de la MIPYMES en el conglomerado de cueros del Rímac año 2016, siendo que la mayor parte de los encuestados les resulta relevante adquirir otros conocimientos relacionados con su labor y la gestión del mismo para que puedan obtener una mayor rentabilidad.

VI. RECOMENDACIONES

6.1. A quienes estén interesados en comenzar o mejorar una empresa MIPYMES, es recomendable que busquen obtener una capacitación adecuada y la mejor orientación posible respecto al giro de negocio, además de cómo gestionar de manera más eficiente los recursos para que puedan obtener la mayor rentabilidad posible, además de reducir el riesgo de pérdidas.

6.2. Es importante que sepan identificar qué aspectos de su propia experiencia y experiencias de otros de su entorno le pueden servir cuando se requiera tomar decisiones que puedan afectar su nivel de ingresos y utilidad.

6.3. En el desarrollo natural de la empresa existirán muchas oportunidades de relacionamiento tanto con clientes, proveedores, asesores, competidores, amistades y otros que en algún momento determinado pueden aportar con consejos o experiencias, es importante saber identificar qué puntos de vista, consejos y oportunidades podemos aprovechar para mejorar nuestra empresa. Mas aun propiciar las relaciones amicales y profesionales con otros que sean buenos referentes y que nos puedan aportar de manera constante con su experiencia y conocimiento.

6.4. Existe una amplia oferta en el mercado para especializaciones y asesorías, tanto por parte del sector público como del privado, es necesario que aprendamos a identificar cuáles de estos nos pueden servir y también saber cómo es que podemos acceder a ellos, debemos recordar que el conocimiento es una inversión que generará mayores oportunidades de crecimiento.

6.5. Ser abiertos a descartar paradigmas y aceptar lo que otros nos puedan aportar, de manera que podamos aprovechar todas las oportunidades que se nos pongan al frente, entender que a medida que exista un crecimiento económico, este debe ir de la mano con un nivel de profesionalismo de la empresa. Estar en capacidad de reconocer cuales son nuestras limitaciones, nos ayudará a corregirlas.

6.6 Los medios digitales, que se han estado desarrollando y mejorando constantemente, están ahora a disposición de la mayoría de las pymes, será menester mantenerse en un constante flujo de actualización acerca de cómo sacarle el máximo provecho a cada una de ellas, conociendo sus principales ventajas, públicos, usos, plataformas y herramientas

VII. REFERENCIAS

- Andriani, C.; Biasca, R; Rodríguez, M. (2004). *Un nuevo sistema de gestión para las MIPYMES. Un reto para las empresas latinoamericanas*. (2°. Edición). México: Norma.
- Arellano, R y Burgos, D. (2008). *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, los Quispe...* (2°. Edición). Lima: Arellano Investigación de Marketing SA.
- Chiavenato. I (2007). *Introducción a la teoría general de la administración* (7° Edición). México: Elsevier Editora Ltda.
- Chávez. N. (2007). *Introducción a la investigación educativa*. (2° Edición). Maracaibo: Gráfica González.
- Consejo Nacional de la Juventud - CONAJU (2004). *Lineamientos de política de Juventud: Una apuesta para transformar el futuro*. Decreto Supremo N° 061-2005-PCM. Lima.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las MIPYMES en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Publicaciones de Naciones Unidas.
- Gestión (11 de diciembre 2015). *Sunat: Nuevo RUS facilita a las MIPYMES cumplir responsabilidades tributarias*. Recuperado de: <http://gestion.pe/economia/nuevo-rus-facilita-MIPYMES-cumplir-responsabilidades-tributarias-2150872>.
- Gutiérrez. A. (23 de mayo de 2016). *Toma de Decisiones*. Recuperado de: <http://cursos.aiu.edu/Toma%20de%20Decisiones/PDF/Tema%201.pdf>
- Hernández. R, Fernández. C, & Baptista. P, (2014) *Metodología de la Investigación*. (6° Edición). México. Mc Graw-Hill.
- Huamanchumo. H & Rodríguez. J. (2015). *Metodología de la Investigación en las organizaciones*. Lima. Summit.

- Keat. P & Young. P. (2004) *Economía de Empresa*. (4°. Edición). México Pearson Educación.
- Linares. I. (2006) *Boletín de Economía Laboral 34*. Lima. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- Mejía. M. (2010) *Impacto Tributario Que Genera La Aplicación De Procedimientos De Verificación En Las MIPYMES Del Municipio Valera Del Estado Trujillo*. (Tesis de Titulación). Recuperado de: <http://pcc.faces.ula.ve/Tesis/Especialidad/Maria%20A.%20Mejia/Maria%20Mejia%20Tesis%20Completa.pdf>.
- Dehter (13 de Julio 2009). *¿Qué es la formación de emprendedores?* Recuperado de: http://mariodehter.com/aprender/que-es-la-formacion-de-emprendedores_3303/.
- Unesco. (2015). *Educación para el Desarrollo Sostenible (EDS)*. Recuperado de: <http://www.unesco.org/new/es/our-priorities/sustainable-development/>
- Weinberger. K. (2009). *Plan De Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima. Nathan Associates Inc.
- Zamora, A. I. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*. Michuacan: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

VIII. ANEXOS

CUESTIONARIO PARA OBTENER INFORMACIÓN DE LAS MIPYMES DE VENTA DE CUERO EN EL RÍMAC.
Instrumento de medición

Mis saludos cordiales Sr. Empresario, el presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de "INFLUENCIA DE LA FORMACIÓN EMPRESARIAL EN EL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LAS MIPYMES EN EL CONGLOMERADO DE CUEROS DEL RÍMAC"

Quisiéramos pedirle en forma muy especial su colaboración para que conteste las preguntas con profundidad que no le tomará mucho tiempo, cabe precisar que sus respuestas serán confidenciales. Sus opiniones serán el sustento de la tesis para optar el título de licenciado en administración, pero nunca se comunicará datos individuales.

Le pido que conteste con la mayor sinceridad posible respecto al tema, cabe precisar que no hay respuesta correcta ni incorrecta.

Muchas gracias por su colaboración.

ITEM /PREGUNTA	Totalmente De acuerdo	De acuerdo	Ni De acuerdo Ni Desacuerdo	Desacuerdo	Totalmente Desacuerdo
FORMACIÓN EMPRESARIAL					
Aprendizaje empírico.					
1. ¿Considera usted que el inicio de su empresa fue el adecuado?					
2. ¿Considera usted que es necesario acudir a asesores externos para toma de decisiones que se requieren en el desarrollo de la empresa?					
3. ¿Considera usted que es importante formarse como empresario?					
4. ¿Considera usted que su experiencia le permite preparar a otros empresarios a que puedan obtener resultados favorables?					
5. ¿Considera usted que aplica algún método de gestión en su negocio?					
Cursos extracurriculares relacionados a su labor.					
6. ¿Considera usted que su formación académica le ha sido útil en la administración de su negocio?					
7. ¿Considera usted que sería necesario especializarse en temas relacionados con su empresa?					
8. ¿Considera usted que la frecuencia a la que acude a talleres orientados a las MIPYMES es la adecuada?					
9. ¿Considera usted que es necesario estudiar administración o algún tema relacionado para gestionar un negocio de manera adecuada?					
10. ¿Considera usted que su empresa mejoraría con la implementación de técnicas, estrategias o métodos de administración y marketing?					
RENTABILIDAD					
Nivel de recaudación obtenido.					
11. ¿Considera usted que el régimen tributario en el que se encuentra es adecuado?					

12 ¿Considera usted que conoce a que se destinan los impuestos que paga su empresa?					
Endeudamiento.					
13. ¿Considera usted que el financiamiento de terceros le sirve a que su empresa pueda crecer de manera más rápida?					
14. ¿Considera usted que su nivel de endeudamiento con proveedores o entidades financieras es el adecuado?					
15 ¿Considera usted que le es fácil cumplir con sus pagos y costos fijos?					
Nivel de ingresos y utilidad.					
16 ¿Considera usted que distribuye de manera adecuada las utilidades generadas por su empresa?					
17 ¿Considera usted que su empresa le ha permitido mejorar su calidad de vida?					
18. ¿Considera usted que los ingresos que genera su empresa han incrementado su patrimonio?					
19. ¿Considera usted que, si incrementa su nivel de inversión en la empresa, este generaría mayores ingresos?					
20. ¿Considera usted que su empresa es rentable?					

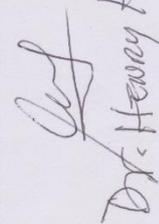
Validación del Instrumento

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: *Influencia del nivel académico en el crecimiento económico de las mypes en el conglomerado de curules del Rimac* (Cita Nivel de Instrucción)
 Apellidos y nombres de los autores: *Américo García Pablo Jhonatan*

VARIABLES	INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OPINIÓN DEL EXPERTO
Filtro		1. ¿Es usted el dueño del negocio?	ESCALA: A. Si. B. No.			
		2. ¿Qué tiempo tiene gestionando su negocio?	ESCALA: A. Entre 6 meses y un año. B. Entre 1 y 3 años. C. Entre 3 y 5 años. D. Más de 5 años.			
	Grado de instrucción académica	3. Señale usted ¿cuál es su grado de instrucción?	ESCALA: A. Primaria. B. Secundaria. C. Técnico. D. Técnico Incompleto. E. Universitario. F. Universitario Incompleto			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	4. ¿Actualmente está estudiando?	ESCALA: A. Si. B. No. (Pasar a la pregunta 7)			
	Grado de instrucción académica	5. ¿Lo que estudia está relacionado con su labor?	ESCALA: A. Si. B. No.			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	6. ¿Que está estudiando?	ESCALA: A. Primaria. B. Secundaria. C. Técnico. D. Universitario. E. Maestría. G. Otros.			
	Grado de instrucción académica	7. ¿Alguna vez ha estudiado algo relacionado con algún aspecto de su labor?	ESCALA: A. Si. B. No.			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	8. ¿Ha participado de algún taller orientado a las pymes?	ESCALA: A. Si. B. No.			
	Grado de instrucción académica	9. ¿En cuántos cursos ha participado en el último año?	ESCALA: A. 1. B. 2. C. 3. D. 4. E. Más de 4			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	10. ¿Cuál es su grado de interés en estudiar algo relacionado a su labor?	ESCALA: A. Nada. B. Bajo. C. Medio. D. Alto. E. Muy alto			
	Grado de instrucción académica	11. Señale usted: En su negocio con relación al año anterior	ESCALA: A. Ha reducido las ventas. B. Las ventas se mantienen. C. Las ventas han aumentado.			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	12. ¿Qué porcentaje de sus ventas declara?	ESCALA: A. Nada. B. El 15% o menos. C. Entre el 16% y 40%. D. Entre el 41% y 70%. E. Más del 70%			
	Grado de instrucción académica	13. ¿En que régimen tributario se encuentra?	ESCALA: A. RUS. B. Régimen especial. C. Régimen General. D. No declaró			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	14. ¿A que destina los ingresos percibidos?	ESCALA: A. Ahorros. B. Reinversión. C. Consumo. D. Otros			
	Grado de instrucción académica	15. ¿El importe que destina a sus gastos personales?	ESCALA: A. Se ha reducido. B. Se mantiene igual. C. Ha incrementado			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	16. ¿Mantiene créditos vigentes?	ESCALA: A. Si. B. No.			
	Grado de instrucción académica	17. ¿Qué tipo de créditos mantiene?	ESCALA: A. Consumo personal. B. Para capital de trabajo. C. Compra de local. D. Compra de casa. E. Equipos. F. Otros			
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	18. ¿Le es difícil cumplir con sus créditos?	ESCALA: A. Si. B. No.			
	Grado de instrucción académica	19. ¿En qué medida los ingresos que generan su negocio han podido incrementar su patrimonio?	ESCALA: A. Gran medida. B. Poca medida. C. Nada.			
Firma del experto						

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

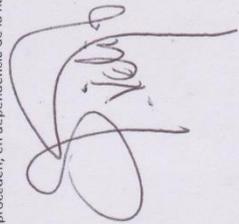

 Dr. Henry Huamananchuca Novoa

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE OBTENCION DE DATOS

1. Influencia del nivel académico en el crecimiento económico de las mypes en el conglomerado de cueros del Rimac
 Investigador: Armero García Pablo Jhonatan

INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
				SI CUMPLE	NO CUMPLE
		1 ¿Es usted el dueño del negocio?	ESCALA: A. SI B. NO.		
		2 ¿Qué tiempo tiene gestionando su negocio?	ESCALA: A. Entre 6 meses y un año. B. Entre 1 y 3 años. C. Entre 3 y 5 años. D. Más de 5 años.		
		3 Señale usted ¿cuál es su grado de instrucción?	ESCALA: A. Primaria. B. Secundaria. C. Técnico. D. Técnico Incompleto. E. Universitario. F. Universitario Incompleto		
		4 ¿Actualmente está estudiando?	ESCALA: A. SI B. No. (Pasar a la pregunta 7)		
		5 ¿Lo que estudia está relacionado con su labor?	ESCALA: A. SI B. No.		
		6 ¿Que está estudiando?	ESCALA: A. Primaria. B. Secundaria. C. Técnico. D. Universitario. F. Maestría. G. Otros.		
		7 ¿Alguna vez ha estudiado algo relacionado con algún aspecto de su labor?	ESCALA: A. SI B. No.		
		8 ¿Ha participado de algún taller orientado a las pymes?	ESCALA: A. SI B. No.		
		9 ¿En cuántos cursos ha participado?	ESCALA: A. 1 B. 2 C. 3 D. 4 E. Más de 4		
		10 ¿Cuál es su grado de interés en estudiar algo relacionado a su labor?	ESCALA: A. Nada. B. Bajo. C. Medio. D. Alto. E. Muy alto		
		11 Señale usted. En su negocio con relación al año anterior	ESCALA: A. Ha reducido las ventas. B. Las ventas se mantienen. C. Las ventas han aumentado.		
		12 ¿Qué porcentaje de sus ventas declara?	ESCALA: A. Nada. B. El 15% o menos. C. Entre el 16% y 40%. D. Entre el 41% y 70% E. Más del 70%		
		13 ¿En que régimen tributario se encuentra?	ESCALA: A. RUS. B. Régimen especial. C. Régimen General D. No declaro		
		14 ¿A que destina los ingresos percibidos?	ESCALA: A. Ahorros B. Reinversión C. Consumo D. Otros		
		15 ¿El importe que destina a sus gastos personales?	ESCALA: A. Se ha reducido. B. Se mantiene igual. C. Ha incrementado		
		16 ¿Mantiene créditos vigentes?	ESCALA: A. SI B. No.		
		17 ¿Qué tipo de créditos mantiene?	ESCALA: A. Consumo personal. B. Para capital de trabajo. C. Compra de local. D. Compra de casa. E. Equipos. F. Otros		
		18 ¿Le es difícil cumplir con sus créditos?	ESCALA: A. SI B. No.		
		19 ¿En qué medida los ingresos que genera su negocio han podido incrementar su patrimonio?	ESCALA: A. Gran medida B. Poca medida. C. Nada.		

INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.



Guillermo Veliz Fazzio

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: Influencia de la formación empresarial en la rentabilidad de las pymes en el conglomerado de cueros del Rímac Apellidos y nombres del investigador: Armero García Pablo Jhonatan Apellidos y nombres del experto:		ASPECTO POR EVALUAR		OPINIÓN DEL EXPERTO	
VARIABLES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE
Filtro		1. ¿Es usted el dueño del negocio?	A. Si. B. No.		
		2. ¿Qué tiempo tiene gestionando su negocio?	A. Entre 6 meses y un año. B. Entre 1 y 3 años. C. Entre 3 y 5 años. D. Más de 5 años.		
		3. ¿Cómo se introdujo en este negocio?	A. Aprendizaje de familiares. B. Aprendizaje de amistades. C. Se me ocurrió. D. En un taller. E. En el colegio. F. Otros.		
	Aprendizaje empírico.	4. Cuando tiene grandes dudas acerca de toma de decisiones ¿a que ayudas acude?	A. Profesionales. B. Otros comerciantes. C. A textos. D. Intento solucionarlo solo. E. Amistades o familiares. F. Otros.		
		5. ¿Considera usted que es importante el formarse como empresario?	A. Muy importante. B. Importante. C. Poco importante. D. Nada importante.		
		6. ¿Aplica algún método de gestión en su negocio?	A. Si. B. No.		
		7. Actualmente está estudiando?	A. Si. B. No. (Pasar a la pregunta 9)		
		8. ¿Lo que estudia está relacionado con su labor?	A. Si. B. No.		
		9. ¿Alguna vez ha estudiado algo relacionado con algún aspecto de su labor?	A. Si. B. No.		
	Cursos extracurriculares relacionados a su labor	9. ¿Ha participado de algún taller, orientado a las pymes?	A. Si. B. No.		
		10. ¿En cuántos cursos ha participado en el último año?	A. 1. B. 2. C. 3. D. 4. E. Más de 4		
		11. ¿Cuál es su grado de interés en estudiar algo relacionado a su labor?	A. Nada. B. Bajo. C. Medio. D. Alto. E. Muy alto		
	Nivel de recaudación obtenido.	12. Señale usted, Las ventas con relación al año anterior	A. Se ha reducido. B. Se mantiene igual. C. Ha incrementado		
		13. ¿Qué porcentaje de sus ventas declara?	A. Nada. B. El 15% o menos. C. Entre el 16% y 40%. D. Entre el 41% y 70%. E. Más del 70%		
		14. ¿En que régimen tributario se encuentra?	A. RUS. B. Régimen especial. C. Régimen General. D. No declaró		
		15. ¿A que destina los ingresos percibidos?	A. Ahorros. B. Reversión. C. Consumo. D. Otros		
		16. ¿El porcentaje de las ganancias destina a sus gastos personales? (con respecto al año anterior)	A. Se ha reducido. B. Se mantiene igual. C. Ha incrementado		
		17. ¿Mantiene créditos vigentes?	A. Si. B. No.		
	Nivel de ingresos y utilidad.	18. ¿Qué tipo de créditos mantiene?	A. Consumo personal. B. Para capital de trabajo. C. Compra de local. D. Compra de casa. E. Equipos. F. Otros		
		19. ¿Le es difícil cumplir con sus créditos?	A. Si. B. No.		
		20. ¿En qué medida los ingresos que generan su negocio han podido incrementar su patrimonio?	A. Gran medida. B. Poca medida. C. Nada.		
Firma del experto					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Matriz de Consistencia.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones e indicadores	Metodología
<p>Problema General.</p> <p>¿Cómo influye la formación empresarial, en la rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?</p> <p>Problemas Específicos.</p> <p>- ¿Cómo influye el aprendizaje empírico obtenido de los empresarios, en el nivel de rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?</p> <p>¿Cómo influyen los cursos extracurriculares relacionados a su labor, en el nivel de rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016?</p>	<p>Objetivo General.</p> <p>Determinar la influencia de la formación empresarial y el nivel de rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.</p> <p>Objetivos Específicos.</p> <p>- Determinar la influencia del aprendizaje empírico en el nivel de rentabilidad de las PYMES del distrito del Rímac, año 2016.</p> <p>- Conocer la influencia de los cursos extracurriculares relacionados a su labor, en el nivel de rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La formación empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.</p> <p>Hipótesis Específicas.</p> <p>- El aprendizaje empírico influye significativamente en la rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.</p> <p>- Los cursos extracurriculares relacionados a la labor influyen significativamente en la rentabilidad de las PYMES del conglomerado de cueros del distrito del Rímac, año 2016.</p>	Formación Empresarial.	Aprendizaje Empírico.	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Aplicada</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: No experimental Transversal</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Descriptiva explicativa</p> <p>ENFOQUE: Cuantitativo.</p>
				- Inicios de la empresa	
				- Asesoría externa	
				- Formación empresarial	
				- Experiencia personal	
				- Métodos de gestión	
				Cursos extracurriculares relacionados a su labor.	
				- Utilidad de su formación	
			Rentabilidad.	- Especialización	
				- Talleres Pymes	
				- Estudios formales	
				- Técnicas administrativas	
				Nivel de recaudación obtenido.	
				- Tributación.	
- Destino de los impuestos.					
Endeudamiento					
- Apalancamiento.					
- Nivel de deuda.					
- Liquidez.					
Nivel de ingresos y utilidad.					
- Ingresos.					
- Utilidad.					
- Patrimonio.					
- Inversión.					
- Rentabilidad.					

Resultados de encuestas.

1. ¿Considera usted que el inicio de su empresa fue el adecuado?		
Totalmente de acuerdo	25	35.71
De acuerdo	35	50.00
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	1	1.43
Desacuerdo	9	12.86
Totalmente desacuerdo	0	0.00
Total	70	

2. ¿Considera usted que es necesario acudir a asesores externos para toma de decisiones que se requieren en el desarrollo de la empresa?		
Totalmente de acuerdo	22	31.43
De acuerdo	29	41.43
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	8	11.43
Desacuerdo	7	10.00
Totalmente desacuerdo	4	5.71
Total	70	

3. ¿Considera usted que es importante formarse como empresario?		
Totalmente de acuerdo	27	38.57
De acuerdo	30	42.86
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	9	12.86
Desacuerdo	3	4.29
Totalmente desacuerdo	1	1.43
Total	70	

4. ¿Considera usted que su experiencia le permite preparar a otros empresarios a que puedan obtener resultados favorables?		
Totalmente de acuerdo	28	40.00
De acuerdo	32	45.71
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	7	10.00
Desacuerdo	1	1.43
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

5. ¿Considera usted que aplica algún método de gestión en su negocio?		
Totalmente de acuerdo	24	34.29
De acuerdo	24	34.29
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	11	15.71
Desacuerdo	9	12.86
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

6. ¿Considera usted que su formación académica le ha sido útil en la administración de su negocio?		
Totalmente de acuerdo	28	40.00
De acuerdo	20	28.57
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	11	15.71
Desacuerdo	7	10.00
Totalmente desacuerdo	4	5.71
Total	70	

7. ¿Considera usted que sería necesario especializarse en temas relacionados con su empresa?		
Totalmente de acuerdo	34	48.57
De acuerdo	31	44.29
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	1	1.43
Desacuerdo	4	5.71
Totalmente desacuerdo	0	0.00
Total	70	

8. ¿Considera usted que la frecuencia a la que acude a talleres orientados a las pymes es la adecuada?		
Totalmente de acuerdo	13	18.57
De acuerdo	29	41.43
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	16	22.86
Desacuerdo	10	14.29
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

9. ¿Considera usted que es necesario estudiar administración o algún tema relacionado para gestionar un negocio de manera adecuada?		
Totalmente de acuerdo	35	50.00
De acuerdo	18	25.71
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	8	11.43
Desacuerdo	7	10.00
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

10. ¿Considera usted que su empresa mejoraría con la implementación de técnicas, estrategias o métodos de administración y marketing?		
Totalmente de acuerdo	40	57.14
De acuerdo	25	35.71
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	1	1.43
Desacuerdo	3	4.29
Totalmente desacuerdo	1	1.43
Total	70	

11. ¿Considera usted que el régimen tributario en el que se encuentra es adecuado?		
Totalmente de acuerdo	9	12.86
De acuerdo	29	41.43
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	11	15.71
Desacuerdo	17	24.29
Totalmente desacuerdo	4	5.71
Total	70	

12. ¿Considera usted que conoce a que se destinan los impuestos que paga su empresa?		
Totalmente de acuerdo	5	7.14
De acuerdo	16	22.86
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	19	27.14
Desacuerdo	20	28.57
Totalmente desacuerdo	10	14.29
Total	70	

13. ¿Considera usted que el financiamiento de terceros le sirve a que su empresa pueda crecer de manera más rápida?		
Totalmente de acuerdo	15	21.43
De acuerdo	28	40.00
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	18	25.71
Desacuerdo	3	4.29
Totalmente desacuerdo	6	8.57
Total	70	

14. ¿Considera usted que su nivel de endeudamiento con proveedores o entidades financieras es el adecuado?		
Totalmente de acuerdo	14	20.00
De acuerdo	29	41.43
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	18	25.71
Desacuerdo	4	5.71
Totalmente desacuerdo	5	7.14
Total	70	

15. ¿Considera usted que le es fácil cumplir con sus pagos y costos fijos?		
Totalmente de acuerdo	14	20.00
De acuerdo	32	45.71
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	18	25.71
Desacuerdo	5	7.14
Totalmente desacuerdo	1	1.43
Total	70	

16. ¿Considera usted que distribuye de manera adecuada las utilidades generadas por su empresa?		
Totalmente de acuerdo	13	18.57
De acuerdo	38	54.29
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	15	21.43
Desacuerdo	2	2.86
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

17. ¿Considera usted que su empresa le ha permitido mejorar su calidad de vida?		
Totalmente de acuerdo	24	34.29
De acuerdo	36	51.43
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	7	10.00
Desacuerdo	0	0.00
Totalmente desacuerdo	3	4.29
Total	70	

18. ¿Considera usted que los ingresos que genera su empresa han incrementado su patrimonio?		
Totalmente de acuerdo	18	25.71
De acuerdo	35	50.00
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	13	18.57
Desacuerdo	2	2.86
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

19. ¿Considera usted que, si incrementa su nivel de inversión en la empresa, este generaría mayores ingresos?		
Totalmente de acuerdo	31	44.29
De acuerdo	30	42.86
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	6	8.57
Desacuerdo	1	1.43
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	

20. ¿Considera usted que su empresa es rentable?		
Totalmente de acuerdo	25	35.71
De acuerdo	31	44.29
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	9	12.86
Desacuerdo	3	4.29
Totalmente desacuerdo	2	2.86
Total	70	