



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DEL MICRO Y
PEQUEÑOS EMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO CEVICHERIAS EN EL MERCADO 1 DEL
DISTRITO DE JUANJUI PERIODO 2016.**

**PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BR. YANILY SALAZAR SARANGO

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANINAS CORI CORNE

JUANJUI – PERU

2016.

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne
Secretario

Mg. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Miembro

AGRADECIMIENTO

Dios por protegerme e iluminar mi camino, por darme las fuerzas necesarias y para culminar con éxito mi tesis, a pesar de las adversidades y obstáculos durante todo este tiempo.

A mis padres, que desde el cielo son mis angelitos me protegen me guían todos los días de mi vida y darme muchas fuerzas para seguir adelante.

DEDICATORIA

A mí persona por la perseverancia, la insistencia, la tenacidad y las ganas para levantarme cada día ante las adversidades. Mi lucha fue constante y nunca me deje vencer durante todo este proceso logrando lo propuesto para culminar este informe de tesis en mi carrera profesional.

A mis adorados padres, a mis hermanos (o), y mis sobrinos, por el apoyo incondicional que me brindaron durante todo este tiempo de desarrollo de mi titulación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los Micro Y Pequeños Empresarios del sector comercio rubro Cevicherías del Distrito de Juanjuí Periodo 2016”, ha tenido por objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector Comercio rubro Cevicherías En el Mercado 1 del Distrito de Juanjuí Periodo 2016. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 20 Micro Y Pequeños Empresarios de Cevicherías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS Micro Y Pequeños Empresarios: El 80% de las Micro Y Pequeños Empresarios encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% - 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. Respecto a la capacitación de las micro y pequeños empresarios: El 90% de las Micro Y Pequeños Empresarios encuestadas no recibió capacitación y el 30% de las Mypes de los encuestados sustenta que la capacitación que reciben sus trabajadores si es una inversión. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS: El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2016 y el 20% de los representantes de las Micro Y Pequeños Empresarios manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida.

Palabras clave: Capacitación, financiamiento, Micro Y Pequeños Empresarios y rentabilidad.

ABSTRACT

This research paper entitled "Characterization of Funding, Training and Performance of Micro and Small Businesses in the trade sector category cevicherias District Juanjuí period 2016", has aimed to describe the main features of Funding, Training and Profitability trade sector MSEs category cevicherias in the Market District 1 Juanjuí period 2016. This work was carried out based on the descriptive research with a sample of 20 micro and small entrepreneurs of cevicherias trade sector; who they were applied a questionnaire of 17 questions, using the technique and survey instruments. The main result is: REGARDING THE FINANCING OF THE Micro and small businesses: 80% of micro and small entrepreneurs surveyed obtained financing from financial system of a non-bank, charging an interest rate of 20% - Annual 25% for a payment of financing two years. Regarding the training of micro and small enterprises: 90% of micro and small entrepreneurs surveyed received no training and 30% of MSEs of respondents supported the training they receive their workers if an investment. REGARDING THE PROFITABILITY OF MICRO AND SMALL ENTREPRENEURS: 80% of the entrepreneurs surveyed said that the profitability of their companies did improve in 2016 and 20% of representatives of micro and small entrepreneurs stated that profitability is related with the training received.

Keywords: Training, financing, micro and small entrepreneurs and profitability.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARATULA DEL INFORME DE TESIS	i
JURADO EVALUADOR DE TESIS	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	x
I. INTRODUCCIÓN	2
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1 Antecedentes	10
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	19
2.2.1. Conceptualización de financiamiento	19
2.2.2. Teoría de la capacitación	27
2.2.2.6.1. Teoría del capital humano.....	31
2.2.3 Rentabilidad.	32
2.3 Marco Conceptual.....	39
III. METODOLOGÍA.	46
3.1. Diseño de la Investigación	47
3.2. Población y muestra	48
3.2.1. Área geográfica del estudio	48
3.2.2 Población.....	50
3.2.3 Muestra	50
3.2.2 Definición y Operacionalización de las variables.....	51
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de información	54
3.3.1. Técnica	54

3.3.2. Instrumento	54
3.4. Plan De Análisis.....	54
3.5. Matriz de consistencia.....	55
Tabla 2. Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro Y Pequeños Empresarios del sector comercio rubro cevicherías en el mercado 1 del distrito de Juanjuí, periodo 2016.	55
IV. RESULTADOS	58
4.1. Resultados	58
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.....	58
4.1.2. Respecto a las características de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	61
4.1.3. Respecto al Financiamiento de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	65
4.1.4. Respecto la capacitación de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	69
4.1.5. Respecto de la rentabilidad de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	72
4.2 Análisis de resultados	75
4.2.1 Respecto al perfil del empresario.....	75
4.2.2 Respecto a las características de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	75
4.2.3 Respecto a la característica de la competitividad	75
4.2.4 Respecto a la característica de la gestión de calidad.....	76
V.- CONCLUSIONES.....	77
5.1. Respecto al perfil del empresario.....	77
5.2. Respecto a las características de las Micro Y Pequeños Empresarios.....	77
5.3. Capacitación recibida es una inversión o un gasto.	77
5.4 Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.	78
5.5 Respecto a la característica de la gestión de calidad.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	79
ANEXOS	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	51
Tabla 2. Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector comercio rubro cevicherías en el mercado 1 del distrito de Juanjuí, periodo 2016.	55
Tabla 3. Edad de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.....	58
Tabla 4. Género de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.	59
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.....	60
Tabla 6. Antigüedad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector Comercio Rubro Cubicherías	61
Tabla 7. Cantidad de trabajadores que tiene su Micro y Pequeños Empresarios.	62
Tabla 8. Capacitación al personal de las Micro y Pequeños Empresarios.....	63
Tabla 9. Temas que se capacitaron sus trabajadores de las Micro y Pequeños Empresarios.....	64
Tabla 10. Tipo de Financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios.	65
Tabla 11. Solicito crédito para su Micro y Pequeños Empresarios.	66
Tabla 12. Tipo de crédito que obtuvo.	67
Tabla 13. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.	68
Tabla 14. Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito.	69
Tabla 15. Cursos de capacitación que usted ha tenido en los últimos 2 años.....	70
Tabla 16. Tipo de cursos que participo usted.	71
Tabla 17. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.	72
Tabla 18. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.	73
Tabla 19. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.	74

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Edad de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.	58
Gráfico 2. Genero de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios	59
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.....	60
Gráfico 4. Antigüedad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector Comercio Rubro Cevicherías.....	61
Gráfico 5. Cantidad de trabajadores que tiene su Micro y Pequeños Empresarios.	62
Gráfico 6. Capacitación al personal de las Micro y Pequeños Empresarios.....	63
Gráfico 7. Temas que se capacitaron sus trabajadores de las Micro y Pequeños Empresarios.....	64
Gráfico 8. Tipo de financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios.....	65
Gráfico 9. Solicito crédito para su Micro y Pequeños Empresarios.	66
Gráfico 10. Tipo de crédito que obtuvo.....	67
Gráfico 11. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.....	68
Gráfico 12. Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito.	69
Gráfico 13. Cursos de capacitación que usted ha tenido en los últimos 2 años.....	70
Gráfico 14. Tipo de cursos que participo usted.	71
Gráfico 15. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.	72
Gráfico 16. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.....	73
Gráfico 17. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	74

I. INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación denominado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los Micro Y Pequeños Empresarios del sector Cevicherías en el Mercado 1 del Distrito de Juanjuí Periodo 2016”, que a continuación presento, tiene por objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro Y Pequeños Empresarios sector comercial, rubro Cevicherías del distrito de Juanjuí, las cuales se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores constantemente buscan estrategias para generar competitividad.

Los avances tecnológicos, en el proceso de globalización han abierto nuevos mercados, se han descentralizado las inversiones, han generado nuevos hábitos de demanda de bienes y servicios; creando nuevos desafíos de competitividad de las empresas peruanas en general y las Micro Y Pequeños Empresarios. empresarial, la informalidad, falta de capital oportuno de trabajo, ausencia de planificación estratégica, uso inadecuado de tecnologías, falta de responsabilidad social, ausencia de una óptima mezcla comercial, limitado acceso a la información; factores que han dado origen al crecimiento de problemas que actualmente atraviesan las Micro Y Pequeños Empresarios en el país existiendo diferentes normas que regulan la actividad y promoción de las Micro Y Pequeños Empresarios en el país como la Ley 28015 y el nuevo Régimen establecido en el D.L. 1086. Las Micro y

Pequeñas Empresas Micro Y Pequeños Empresarios) representan el 98% del total de empresas e iniciativas económicas en el Perú; generan aproximadamente el 75% del empleo y aportan alrededor del 44% de la riqueza generada. Las Micro Y Pequeños Empresarios exportadoras suman 1,674 de un total de 3,057 empresas, pero por el tamaño de sus ventas su participación es poco significativa, con una participación en las exportaciones de poco menos del 1%. La problemática de las Micro Y Pequeños Empresarios demanda romper los paradigmas con los que han venido operando por lo que queremos, dado el nuevo contexto, comprender su naturaleza, establecer nuevos retos y valorar su potencial, a fin de establecer nuevas estrategias, pertinentes y generadoras de valor con responsabilidad social. Por lo que la capacitación y la financiación son importantes para el crecimiento y las ventajas entre ellas, generando un elevado desarrollo y alta rentabilidad (Rubio 2010)

Reinerio (2013) En Europa avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Micro Y Pequeños Empresarios en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Micro Y Pequeños Empresarios como un componente clave.

Manay (2011) En América Latina, las Micro Y Pequeños Empresarios se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que

personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo. Existen diversos factores que se han convertido en amenazas para su crecimiento económico y desarrollo social. Entre ellos tenemos: un bajo nivel de educación; deficiencia del Estado de Derecho que fomenta la corrupción; Delincuencia; inadecuada distribución de la riqueza y un bajo nivel de apoyo a las empresas, motor de la economía de los países. Es por ello que nace el interés por conocer la situación actual de las Micro Y Pequeños Empresarios y su participación en el desarrollo social y el crecimiento económico de América Latina. Las Micro Y Pequeños Empresarios generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Por otro lado, hay una tendencia creciente en toda la región de América Latina, que considera la pobreza no como un problema sino como una oportunidad, esta nueva tendencia se llama Negocio Inclusivo, una iniciativa empresarial que integra las comunidades de bajos ingresos como protagonistas en la cadena valor, como consumidores, proveedores o distribuidores.

Chávez (2008) En el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas. Las Micro Y Pequeños Empresarios actuales en la región

San Martín y la Provincia de Mariscal Cáceres presentan grandes dificultades empresariales que involucra aspectos económico- financieros, es por eso que todos los factores involucrados deben de cambiar de mentalidad y adoptar estrategias necesarias para lograr que el país cuente con un sistema nacional de capacitación y un adecuado financiamiento para las Micro Y Pequeños Empresarios, se encargue de articular eficientemente a todos los actores y logre en el mediano plazo cambios en el desarrollo y competitividad de la micro y pequeña empresa, ya que, como se mencionó anteriormente, la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de la rentabilidad las Micro Y Pequeños Empresarios.

Por lo que en Juanjuí, existe en el sector comercio una variedad de rubros, que demanda la misma población y aldeaño teniendo restringido el acceso al crédito, por lo que en la mayoría de los casos los micros empresarios acuden a prestamistas que cobran elevados intereses o a familiares. Las Micro Y Pequeños Empresarios presentan falta de orientación en la capacitación de su personal, tanto en las Micro Y Pequeños Empresarios que están por iniciarse en cualquier actividad empresarial, como para las que están en este camino. Esta falta de información, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, siendo lamentable que en nuestra ciudad no se apoye a los Microempresarios ya que por este medio se incrementan los puestos de trabajos con el objeto de beneficiar a cada familia Juanjuina elevando de esta manera la calidad de vida, sin embargo el apoyo financiero carece de apoyo con una tasa de interés elevada a la población. Precisamente, en este trabajo de investigación se ha cogido uno de los tantos rubros que existe en este referido sector de comercio rubro Cevicherías, teniendo una alta competitividad de sus Diferentes estrategias utilizadas dentro o alrededor del mercado ya que se cree que, sí las

Micro Y Pequeños Empresarios en general y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento y la capacitación en forma adecuada y oportuna, dichas empresas serán más competitivas y rentables. Por todas estas razones se ha planteado el siguiente enunciado del problema de investigación:

¿Cuál es el Financiamiento, la Caracterización de la Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Cevicherías en el mercado 1 del Distrito de Juanjuí Periodo 2016”? Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente:

Objetivo general:

Describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micros y pequeños empresarios del sector Cevicherías del Distrito de Juanjuí Periodo 2016”. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes

Objetivos específicos:

Describir las principales incidencias para Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Cevicherías del Distrito Juanjuí Periodo 2016” Finalmente la investigación se justifica porque permitirá conocer **el grado de incidencia entre la Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector Cevicherías en Mercado del Distrito de Juanjuí Periodo 2016”**, finalmente los resultados servirán como antecedente para futuros trabajos de investigación a fines al presente. Las características de las Micro y Pequeños Empresarios están efectivamente relacionadas sin embargo, se desconocen las características del financiamiento por parte de los empresarios que dirigen este tipo de empresa según se observa en el análisis, ya que tienen un nivel intermedio de educación.

Las Micro y pequeños Empresarios no son atractivos para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte los intermediarios bancarios como las Cajas, Cooperativas; aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Micro y pequeños Empresarios puedan prolongarse financieramente. La falta de capacitación de los trabajadores disminuye la calidad del servicio y por ende no se genera muchos recursos, mayor sensibilización en este tema, por parte de las mismas financieras que son las que trabajan de la mano con estas Micro y pequeños Empresarios.

Reinerio (2013) En Europa avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Micro y Pequeños Empresarios en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Micro y Pequeños Empresarios como un componente clave

Manay (2011) En América Latina, las Micro y pequeños Empresarios se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes,

debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo. Existen diversos factores que se han convertido en amenazas para su crecimiento económico y desarrollo social. Entre ellos tenemos: un bajo nivel de educación; deficiencia del Estado de Derecho que fomenta la corrupción; Delincuencia; inadecuada distribución de la riqueza y un bajo nivel de apoyo a las empresas, motor de la economía de los países. Es por ello que nace el interés por conocer la situación actual de las Micro y pequeños Empresarios y su participación en el desarrollo social y el crecimiento económico de América Latina. Las Micro y pequeños Empresarios generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Por otro lado, hay una tendencia creciente en toda la región de América Latina, que considera la pobreza no como un problema sino como una oportunidad, esta nueva tendencia se llama Negocio Inclusivo, una iniciativa empresarial que integra las comunidades de bajos ingresos como protagonistas en la cadena valor, como consumidores, proveedores o distribuidores.

Chávez (2008) En el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas. Las Micro y pequeños Empresarios actuales en la región San Martín y la Provincia de Mariscal Cáceres presentan grandes dificultades empresariales que involucra aspectos económico- financieros, es por eso que todos los factores involucrados deben de cambiar de mentalidad y adoptar estrategias necesarias para

lograr que el país cuente con un sistema nacional de capacitación y un adecuado financiamiento para las Micro y pequeños Empresarios, se encargue de articular eficientemente a todos los actores y logre en el mediano plazo cambios en el desarrollo y competitividad de la micro y pequeña empresa, ya que, como se mencionó anteriormente, la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de la rentabilidad las Micro y pequeños Empresarios.

Por lo que en Juanjuí, existe en el sector comercio una variedad de rubros, que demanda la misma población y aledaño teniendo restringido el acceso al crédito, por lo que en la mayoría de los casos los micros empresarios acuden a prestamistas que cobran elevados intereses o a familiares. Las Micro y Pequeños Empresarios presentan falta de orientación en la capacitación de su personal, tanto en las Micro y Pequeños Empresarios que están por iniciarse en cualquier actividad empresarial, como para las que están en este camino. Esta falta de información, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, siendo lamentable que en nuestra ciudad no se apoye a los Microempresarios ya que por este medio se incrementan los puestos de trabajos con el objeto de beneficiar a cada familia Juanjuina elevando de esta manera la calidad de vida, sin embargo el apoyo financiero carece de apoyo con una tasa de interés elevada a la población. Precisamente, en este trabajo de investigación se ha cogido uno de los tantos rubros que existe en este referido sector de comercio rubro Cevicheras, teniendo una alta competitividad de sus Diferentes estrategias utilizadas dentro o alrededor del mercado ya que se cree que, sí las Micro y Pequeños Empresarios en general y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento y la capacitación en forma adecuada y oportuna, dichas empresas serán

más competitivas y rentables. Por todas estas razones se ha planteado el siguiente enunciado del problema de investigación:

Las Micro y Pequeños Empresarios no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte los intermediarios bancarios como las Cajas, Cooperativas; aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las Micro y Pequeños Empresarios puedan prolongarse financieramente. La falta de capacitación de los trabajadores disminuye la calidad del servicio y por ende no se genera muchos recursos, mayor sensibilización en este tema, por parte de las mismas financieras que son las que trabajan de la mano con estas Micro y Pequeños Empresarios.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Bortesi, citado por Flores (2), la pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa es una entidad que requiere poca inversión, mínima organización, por ello posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida.

De acuerdo a la fuente citada anteriormente, dentro de las diferentes Micro y Pequeños Empresarios existentes en los países del mundo, se pueden encontrar algunas características diferenciales, tales como:

Cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales (TAIWAN).

Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPON).

Fuertes posiciones por el desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados internos y regionales (países europeos).

Gran cantidad de empresas desorganizadas, con bajo nivel tecnológico, orientadas básicamente al comercio y actividades de servicio (países latinoamericanos).

En Inglaterra al principio de la industrialización (según la historia), se ha observado que, la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes y un mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

En cuanto a Francia, el autor citado dice que el desarrollo de las Micro y Pequeños Empresarios se dio antes de la Revolución Francesa. Sin embargo, posterior a la Revolución, y gracias a la reforma agraria, surgieron muchos pequeños propietarios que empezaron a formar sus empresas, generando el desarrollo acelerado de este importante sector empresarial. Asimismo, Flores afirma que España, Italia y Japón fueron los países que tuvieron una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión pequeña y mediana. Asevera que, en España las Micro y Pequeños Empresarios no sólo generaron y generan una parte importante del empleo industrial, sino que son las que más han contribuido a su sostenimiento en los últimos años. Sin embargo, necesitan más recursos ajenos (financiamiento) que la gran empresa; también acuden al financiamiento con mayor dificultad, ya que deben hacer frente a tipos de interés más elevados y pagar lo prestado en periodos de tiempo más cortos.

Pinto y Anzola (citados por Flores) En los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las micro y pequeñas empresas. Aseveran además que, las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan

aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. Afirman asimismo que, en Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa cada 18 habitantes. También en Italia la presencia de pequeñas y microempresas en un gran número de sectores económicos es importante, se cuentan aproximadamente un millón y medio de empresas comerciales (mayoristas y detallistas); 200 mil empresas de transporte; 250 mil empresas en la rama de créditos, asociaciones y servicios. Asimismo, asevera que el esquema de subcontratación favorece el crecimiento del número de las medianas y pequeñas empresas. En los sectores comerciales y de servicios, las micro y pequeñas empresas son las de 50 empleados o menos, o un capital de 10 millones de yenes o menos (aproximadamente 100,000 dólares o menos). No obstante, en la práctica las empresas pequeñas según la escala de personal, cerca de la mitad tienen entre 1 y 3 empleados y aproximadamente el 80% de las empresas operan con menos de 10 empleados, lo cual refleja un alto índice de empresas de pequeña escala, comparado con las empresas medianas y pequeñas en general.

Claver, Andreu y Diego (2001) El sector turismo es uno de los sectores más importantes para la economía española, como lo demuestra su elevado peso en el PIB, su contribución a la creación de empleo o la reactivación de las economías de ciertos destinos, entre otras muchas ventajas. En esta perspectiva los autores citados desarrollaron el trabajo de investigación denominado: “Las ventajas de la diversificación estratégica para las empresas turísticas españolas. Una visión desde la teoría de recursos”. Los resultados obtenidos en dicho trabajo de investigación ofrecen un marco para la reflexión por parte de los directivos de las empresas turísticas, tanto diversificadas como especializadas acerca de las consecuencias en términos de rentabilidad y riesgo que pueden tener sus distintas decisiones de crecimiento. También en dicho trabajo se recomienda que, sería interesante

analizar en qué medida varían el riesgo y la rentabilidad al emprender la empresa una determinada estrategia de diversificación, frente a analizar los niveles de rentabilidad y riesgo que presentan las empresas diversificadas en un determinado momento.

Acedo (2001) en su tesis doctoral: Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, analiza los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 1997 y 2001. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Dini y Humphey (2001) La liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación (11). Asimismo, dicen los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las Micro y Pequeños Empresarios podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las

empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política.

Hagnauer, Rivera y Valcárcel (2002) la globalización ha cambiado externamente el entorno para la empresa de pequeña escala en la mayoría de los países en desarrollo. Asimismo, los ajustes estructurales realizados para reducir el tamaño del sector público han aumentado el número de personas que buscan una manera de ganarse la vida en el sector informal. La falta de conocimientos tecnológicos, el escaso acceso al financiamiento y los conceptos inadecuados acerca de la comercialización son sólo algunos de los problemas que enfrenta el creciente número de micro y pequeñas empresas en el sector informal.

En la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, el debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas y entidades se centran en los elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. También se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global.

Acosta (2002) El BID (Banco Interamericano de Desarrollo), ha lanzado un programa para responder mejor a las necesidades de la población de bajos ingresos que constituye la base de la pirámide económica de América Latina y el Caribe. Este programa se concentra en

seis áreas de trabajo prioritarias, dentro de las cuales se encuentra la capacitación y el financiamiento, entre otras.

Arnaíz (2002) En Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la MYPES, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación de las micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25%.

Levitsky y Hojmark (2000) En América Latina y el Caribe, los sectores de las Mypes contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

Angelli, Gatto y Yoguel (2004) La globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño.

Albuquerque (2003) Los países de América Latina y el Caribe se enfrentan a las exigencias ineludibles del cambio estructural en sus economías. Ello afecta no sólo las formas de producción y gestión empresarial sino también el papel del Estado en la regulación de la sociedad y sus organizaciones públicas y privadas De acuerdo con esta

reestructuración tecno-económica y de organización, se están introduciendo innovaciones importantes que abren nuevos horizontes en lo relativo a los niveles óptimos de producción y funcionamiento competitivo. Estos desarrollos, dice Alburquerque, han generado la aparición de nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros mediante la reestructuración de empresas y marcos de producción.

Un aspecto fundamental al comenzar la labor de análisis en una organización es diagnosticar las relaciones, comportamientos y caracteres humanos existentes dentro la misma, verificando la manera en que ello afecta los procesos de generación de valor para la empresa. Para Briones, en toda organización hay un proceso físico el cual puede ser medido y analizado sin mayores inconvenientes; pero también hay un proceso humano que termina afectando el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de la empresa. Por lo tanto, hay que tener en cuenta los efectos que genera ese proceso humano que termina influyendo en el proceso físico, lo que a su vez afecta el resultado final de las empresas.

Weller (2002) establece que dentro de una organización las políticas son una orientación administrativa para impedir que los trabajadores realicen labores que no desean hacer, lo que acarrearía que no se cumplan a cabalidad todas las funciones que se han asignado con anterioridad; políticas imaginativas para enfrentar estos retos, teniendo en cuenta la naturaleza concreta de cada país y región. A estos cambios estructurales y necesarios se debe agregar el efecto de la creciente globalización que impacta en varios sectores. Todo esto impone mayor competitividad, aumento de la eficiencia e introducción de nuevas tecnologías.

En el año 2002 no existía un pronóstico de lo que sucedería en el futuro y cuáles serían las consecuencias del acto terrorista del 11 de septiembre ocurrido en los Estados Unidos de Norte América. Sin embargo, las proyecciones de la Organización Mundial del Turismo seguían siendo optimistas y se preveía mil millones de arribos internacionales para el año 2010 y mil quinientos millones para el año 2020. En este proceso el continente latinoamericano se ha visto claramente favorecido. La proporción de arribo a América Latina, ha fluctuado entre el 18% al 20% entre 1990 y el 2000, se espera que esa proporción se mantenga en alrededor al 19% en el 2010 y 18% en el año 2020.

Chacaltana (2003) El rol de las Micro y Pequeños Empresarios en la recuperación de la recesión económica de Argentina ha sido fundamental, sin embargo, dice también Gualberto que, el objetivo básico y primario de las micro y pequeñas empresas es el lucro. Asimismo, manifiesta el autor citado que, en Argentina y en Latinoamérica un importante esfuerzo público y privado se ha dado a las pequeñas y medianas empresas.

Venegas (2003) El factor humano dentro de las Micro y Pequeños Empresarios venezolanas no se ha sabido utilizar adecuadamente, desperdiciando la ganancia de este capital. En este sentido, se ha descuidado mucho la capacitación del personal, asimismo, no ha habido liderazgo en el manejo del personal, lo que ha incidido en forma negativa en la productividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Por tal motivo, Venegas resalta la importancia de contar con una gerencia que sepa utilizar adecuadamente los recursos humanos bajo su cargo

Espinosa y Hernández de Alba (2004) Las políticas del capital de trabajo están asociadas a los niveles de activo y pasivo circulante que se fijan para realizar las operaciones de la

empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos, por lo que se pueden categorizar los elementos fundamentales, de la siguiente manera: Nivel fijado como meta para cada categoría de activo circulante: política de inversión circulante. La forma en que se financiarán estos activos circulantes: política de financiamiento circulante. Asimismo, dicen las autoras citadas que, existe una estrecha relación entre la inversión, la financiación y las operaciones de la empresa, aspecto fundamental en la comprensión de las políticas del capital de trabajo, para lo cual, antes de establecer los elementos teóricos relacionados con éstas y su influencia sobre el riesgo y la rentabilidad, se hace necesario establecer las bases que sustentan la problemática de la asociación de los niveles de activos y pasivos circulantes con los niveles de operación. También manifiestan que, las políticas de inversión a corto plazo están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa. Para cada nivel de ventas pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante. Las políticas que se pueden implementar a raíz de lo anterior pueden clasificarse en: relajada o conservadora, restringida y moderada. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de capital de trabajo de la empresa. De ahí la importancia de determinar la forma en que la empresa financia sus activos circulantes fluctuantes. De esta forma, las políticas de financiamiento de la inversión circulante son: la agresiva, la conservadora y la de autoliquidación o coordinación de vencimientos.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Conceptualización de financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

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 es 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.

2.2.1.3. La teoría tradicional de la estructura financiera.

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE”

y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

2.2.1.4 Teoría de Modigliani y Miller M&M.

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

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

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da

siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. 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 Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por **Crédito**

Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los Inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

Instituciones financieras Privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras Públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de

las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

Fuentes de Financiamiento Empresarial

Herrera, Limón y Soto, (2006). En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYMES. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB)

Vásquez, (2010). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para Micro Y Pequeños Empresarios

Mitnik, Descalzi y Ordoñez, (2010) El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las Micro y Pequeños Empresarios más pequeñas, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia.

2.2.2. Teoría de la capacitación

Según Peter Drucker en el trabajo que realizó 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".

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.

2.2.2.1. 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”.

2.2.2.2. 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).

Plan de capacitación:

Un plan de capacitación es la traducción de las expectativas y necesidades de una organización para y en determinado período de tiempo. Éste corresponde a las expectativas que se quieren satisfacer, efectivamente, en un determinado plazo, por lo cual está vinculado al recurso humano, al recurso físico o material disponible, y a las disponibilidades de la empresa. Además este autor afirma que capacitación es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal y que la necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para

desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño. (Amaya, 2003).

El plan de capacitación es aquel que se elabora incluyendo los temas en los que los empleados necesitan instrucción para mejorar su desempeño y afirma que las etapas del proceso de capacitación son las siguientes: (González, 2007).

Determinación de necesidades de capacitación.

La determinación de necesidades de capacitación es una de las preguntas que aparecen de manera constante por parte de los empleadores que tienen la preocupación de hacer más productivo el trabajo de su organización. (Reza, 2006).

2.2.2.5 Beneficios de capacitar.

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados. También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente. Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados competitivos que llegaron para quedarse. (Reza, 2006)

Programas de capacitación.

los programas de capacitación son un instrumento de planificación que permite al instructor establecer el conjunto de actividades, estrategias didácticas, criterios de evaluación, tiempos y recursos implicados en el desarrollo del curso, además comunica la propuesta programática tanto a las personas involucradas en el curso como a los instructores, administradores y evaluadores de la capacitación. Para elaborar estos programas se debe tomar como punto de partida la planeación anual de la empresa, en la que usualmente aparecen los siguientes datos:

Datos de identificación (nombre del responsable, jefe de área, instructor, departamento, entre otros), objetivos generales, horas, temas y subtemas, rangos porcentuales asignados al rubro de evaluaciones parciales y finales La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa. (Dessler, 2001).

2.2.2.6.1. Teoría del capital humano

las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, puesto que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla en el mercado, porque son los recursos humanos o, mejor dicho, los “humanos con recursos” los que crean valor a la empresa, cobrando así

mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta. Para entender mejor esta teoría, debemos definir los siguientes conceptos Martin (2008):

Capital: Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

Humano: Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores. Estas capacidades realizadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia.

2.2.3 Rentabilidad.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones re

2.2.3.1 Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (26), existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad

29 económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.2.3.2 Teorías de la rentabilidad

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. Ferruz (25)

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

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. Sharpe (1963)

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

El modelo de mercado 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. Sharpe (1963)

Teoría de la rentabilidad

Crece negocio definición de la rentabilidad (2009) la determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo -rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

La rentabilidad en las empresas

La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario Prevé (2008).

Crece negocio definición de la rentabilidad (2009) pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta

rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori Sánchez (2002).

La rentabilidad económica y financiera en la empresa

Apuntes de gestión: la rentabilidad económica y financiera de la empresa (2008) la rentabilidad es un concepto financiero de gran importancia que mide la relación entre los beneficios obtenidos de una inversión y los recursos utilizados para obtener dicho beneficio. En función del nivel de beneficio escogido y de la inversión tendremos diferentes definiciones de rentabilidad, siendo las más importantes: Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera

Rentabilidad económica (RE) cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) se obtiene la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

$RE = \text{BENEFICIO ECONÓMICO} / \text{ACTIVO}$; la rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede

indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección. Rentabilidad financiera (RF); cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, se obtiene la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$RF = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO} - \text{INTERESES DEUDAS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$, teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida. La rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios.

La ley N° 28015 (03-07-2003). Se aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, norma que fuera modificada en más de una oportunidad, sobre todo por el D. Leg. N° 1086 (28.06.2008), mediante el cual se dictó la Ley de Promoción de la Competitividad Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al Empleo Decente. Frente a esta situación el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ha dictado el D.S. N° 007-2008-TR mediante el cual se ha aprobado el Texto

Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al Empleo Decente, Ley Micro Y Pequeños Empresarios. Caballero (2008).

2.3 Marco Conceptual

Definición de Micro y Pequeños Empresarios

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 Caballero (2008).

Características De Las Micro y Pequeños Empresarios

Según el artículo 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Micro y Pequeños Empresarios y del Acceso al Empleo Decente, Ley Micro y Pequeños Empresarios.-Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes Caballero (2008):

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de

medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Política estatal

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeños Empresarios y Reglamento de la ley N° 28015 de la Micro y Pequeños Empresarios (2003) el Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las Micro y Pequeños Empresarios y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Local; estableciendo un marco legal que incentiva la inversión privada, generando O promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las Micro y Pequeños Empresarios, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible

El escenario de las micro y pequeñas empresas, en adelante Micro y Pequeños Empresarios generan sin lugar a dudas un escenario de inclusión laboral y productiva de cerca de ocho millones de personas “que se ganan la vida” como micro y pequeños empresarios, contribuyendo así de una manera significativa con el desarrollo económico del país.

Uno de los rasgos propios de la economía moderna es la presencia de gran número de pequeños negocios. En el Perú, este sector económico representa el 99% de unidades productivas del país, proporciona empleo a casi el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y participa en más del 30% del Producto Bruto Nacional (**Jaramillo y Valdivia, 2008**).

Las características más resaltantes de la Micro y Pequeña Empresa son la flexibilidad, que les permite orientarse hacia diversas necesidades de los consumidores y su capacidad creativa para responder a los rápidos cambios del entorno. El significado social de las Micro y Pequeños Empresarios se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para millones de personas y, además, la promoción del desarrollo regional como se sabe, la mayoría de las Micro y Pequeños Empresarios tienen como uno de sus principales obstáculos para el desarrollo y expansión, la imposibilidad de acceder al financiamiento a través del sistema bancario. En ese sentido, las Micro y Pequeños Empresarios afrontan el grave problema de la insuficiencia de acceso al crédito a costos razonables, porque les aquejan diversos problemas, como son, la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales las micro y pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial en su mayor parte proviene de ahorros propios, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría que esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable

y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

Concepto de financiamiento

El financiamiento se da por medio de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. 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. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario (Caballero, 2008).

Concepto de Capacitación

Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación buscando perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, En función de las necesidades de la empresa (Caballero, 2008).

Concepto de Rentabilidad

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a: Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común rentabilidad hace referencia a que el

proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista Caballero (2008).

Informalidad dificulta el acceso al sistema financiero.

Pérez (2010) una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no realiza declaraciones tributarias, no posee registros de propiedades ni información financiera acerca de sus operaciones. El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las Micro y Pequeños Empresarios. La formalidad de una Micro y Pequeños Empresarios facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada Pérez (2010).

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa. Se tiene así, por ejemplo, programas de capacitación para elevar las destrezas básicas para la comunicación verbal y escrita, entrenamiento en la utilización de maquinaria en la industria, adiestramiento en el uso de computadoras, entre otros. La capacitación de personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Micro y Pequeños Empresarios, pues la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para

que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Mientras esta capacitación busca desarrollar una competencia en el capacitado, es decir, actúa sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, contables, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona Cilloniz (2010).

Beneficios de una excelente capacitación

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización, teniendo los siguientes beneficios Cilloniz (2010):

El crecimiento del personal.

El aumento de la productividad.

El mejoramiento del clima de trabajo.

La actitud de colaboración generada.

La disminución de riesgos de trabajo.

La contribución para un mejor acondicionamiento de las instalaciones.

La implantación de los programas a todos los niveles.

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La

obsolencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa. Cada vez más empresarios de la micro y pequeña empresa están participando en los cursos que imparten las escuelas de negocios, para aprender las técnicas de gestión de un negocio, financiamiento, costos, logística, etc., informó Fernando del Carpio, gerente general del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE) Vigil (2009).

III. METODOLOGÍA.

Es el conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica". (Becerra, 1997). El estudio del método se denomina metodología, y abarca la justificación y la discusión de su lógica interior, la metodología es el análisis de los diversos procedimientos concretos que se emplean en las investigaciones y la discusión acerca de sus características, cualidades y debilidades (Sabino, 1992: 24).

Contiene la descripción y argumentación de las principales decisiones metodológicas adoptadas según el tema de investigación y las posibilidades del investigador. La claridad en el enfoque y estructura metodológica es condición obligada para asegurar la validez de la investigación (Saravia, 2006).

La metodología representa la manera de organizar el proceso de la investigación, de controlar sus resultados y de presentar posibles soluciones a un problema que conlleva la toma de decisiones. La metodología es parte del análisis y la crítica de los métodos de Investigación (Gonzales: 11).

Metodología en sí, se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio, la metodología que se utilizará a lo largo de la investigación será la de estudio de caso de (Robert K. Yin 2002)

Metodología: es una actividad concreta de la investigación que hace referencia a la variedad de métodos, técnicas e instrumentos relacionados con una postura filosófica y sustentada por postulados teóricos que engloban y explican el problema a estudiar. (René Descartes 1596 - 1650).

“La Capacitación del Sector Administrativo en las Universidades Estatales de Costa Rica”

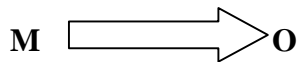
Tipo de Investigación Con el fin de lograr los objetivos propuestos, se realiza una investigación analítica-descriptiva con el objetivo de establecer la situación real de las cuatro universidades estatales en estudio, y de acuerdo con la estrategia operativa de la investigación ya establecida.

3.1. Diseño de la Investigación

El presente trabajo de investigación tuvo una exhaustiva recolección de datos para llegar a conocer el tipo y nivel de investigación. El tipo de investigación fue cuantitativa porque describió las variables. El nivel de estudio fue descriptivo debido a que se realizó un estudio de características de las variables. El diseño que se utilizó en esta investigación es de tipo no experimental, sin manipular las variables en estudio, y se presenta tal como se mostró dentro de su contexto.

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y Pequeños Empresarios encuestadas.

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

3.2. Población y muestra

3.2.1. Área geográfica del estudio

La actual ubicación geográfica de Juanjuí, como ciudad, se debe a su fundador, el español **José Gaspar López Salcedo** quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre **Pedro Vásquez**. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse, situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles.

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la *población de Chacho*, se percató que el lugar ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el *curaca "Llullunco"* se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la Plaza de Armas, lotizándose los terrenos del contorno y cuadras cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827.

3.2.2 Población: El presente proyecto está conformado por 20 Micro y Pequeños Empresarios del distrito de Juanjui rubro cevicherías.

3.2.3 Muestra: Se ha tomado como muestra 12 Micro Y Pequeños Empresarios Cevicherías que representa el 100% de la población, la misma que ha sido dirigida para su análisis.

3.2.2 Definición y Operacionalización de las variables.

Tabla 1. Operacionalización de las variables.

Variab les	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de las Micro y Pequeños Empresarios.	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las Micro y Pequeños Empresarios.	Edad del representante legal de la empresa	Razón: De 18 a 29 años De 30 a 44 años De 45 a 64 años Más de 65 años
		Sexo	Nominal: Femenino Masculino
		Grado de Instrucción	Nominal: Primaria. Secundaria. Superior universitario. Sin instrucción Otros
Perfil de las MYPES	Algunas características de las MYPES.	Años de permanencia en la actividad y el rubro	Razón: 1 año. 2 años 3 años Más de tres años
		N° de trabajadores en la empresa	Razón: 1 a 5 6 a 10 10 a 15 16 a 20 Más de 20
		Capacitación del personal	Nominal: Si No
		En qué temas se capacitaron sus trabajadores	Nominal : Gestión Empresarial Manejo eficiente del Crédito Gestión Financiera Prestación de mejor

			Servicio al cliente Otros
--	--	--	------------------------------

Financiamiento de las MYPES		Tipo de financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitó crédito para su negocio	Nominal: Si No
		Tipo de crédito que obtuvo	Nominal: Créditos de Consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema No Bancario
Capacitación de las Micro y Pequeños Empresarios		Recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces de cursos de capacitación que ha tenido en los últimos dos años	Razón: Uno Dos Tres Cuatro

			Más de cuatro
		Si tuvo capacitación Tipo de cursos en la que participo	Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro
Rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios		Cree o percibe que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto	Nominal: Inversión Gasto

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de información

3.3.1. Técnica

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

3.3.2. Instrumento

Para la recopilación de la información de la presente investigación se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 17 preguntas distribuidas en 5 partes, lo primero son datos generales de la Micro y Pequeños Empresarios la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 4 interrogantes con respecto a los propietarios, la tercera parte consta de 04 interrogantes relacionadas con al financiamiento, la cuarta parte consta de 3 preguntas relacionadas a la capacitación de las Micro y Pequeños Empresarios y la última parte son 03 pregunta referentes a la rentabilidad.

3.4. Plan De Análisis.

Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados son presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia: Caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector comercio rubro cevicherías en el mercado 1 del distrito de Juanjuí, periodo 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	Variables
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro cevicherías del distrito de Juanjuí período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro cevichería del distrito de Juanjuí período 2016?	<p>Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Micro y Pequeños Empresarios del sector comercio rubro cevichería de la ciudad de Juanjuí, período 2016</p> <p>Objetivo Específico: - Describir las principales</p>	No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto. Descriptiv	La población en estudio está conformada por los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comerci	Caracterización del financiamiento. Capacitación y rentabilidad.

		<p>características de los administradores y/o representantes legales de las Micro y Pequeños Empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>- Describir las principales características de las Micro y Pequeños Empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>- Describir los principales indicadores del financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>- Describir los</p>	<p>o: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	<p>al, rubro cevichería del Distrito de Juanjuí que suma un total de 20 Micro y Pequeños Empresarios</p>	
--	--	---	--	--	--

		<p>principales indicadores de la capacitación de las Micro y Pequeños Empresarios del ámbito de estudio.</p> <p>- Describir los principales indicadores de la rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios rubro cevichería del Distrito de Juanjuí, año 2016.</p>			
--	--	--	--	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

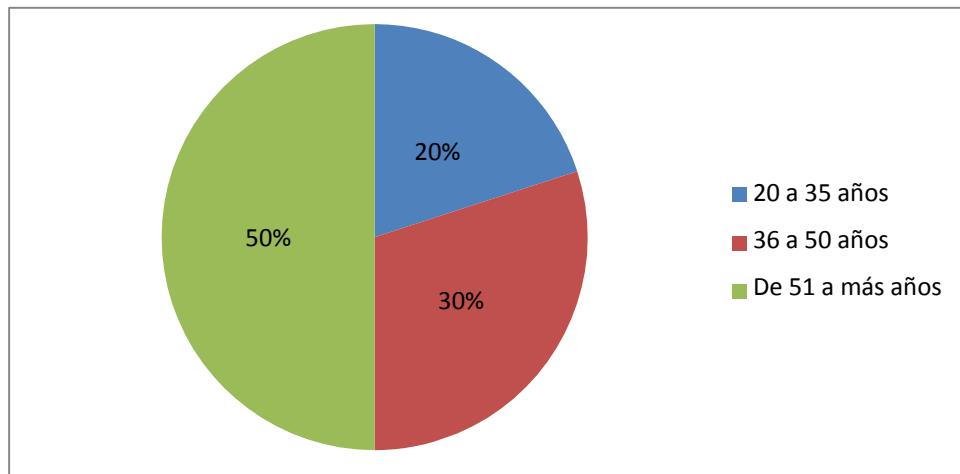
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.

Tabla 3. Edad de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.

Edad	Frecuencia	Porcentaje	
20 a 35 años	1	20.0	
36 a 50 años	3	30.0	
De 51 a más años	8	50.0	
Total	12	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de cevicherías 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 3.

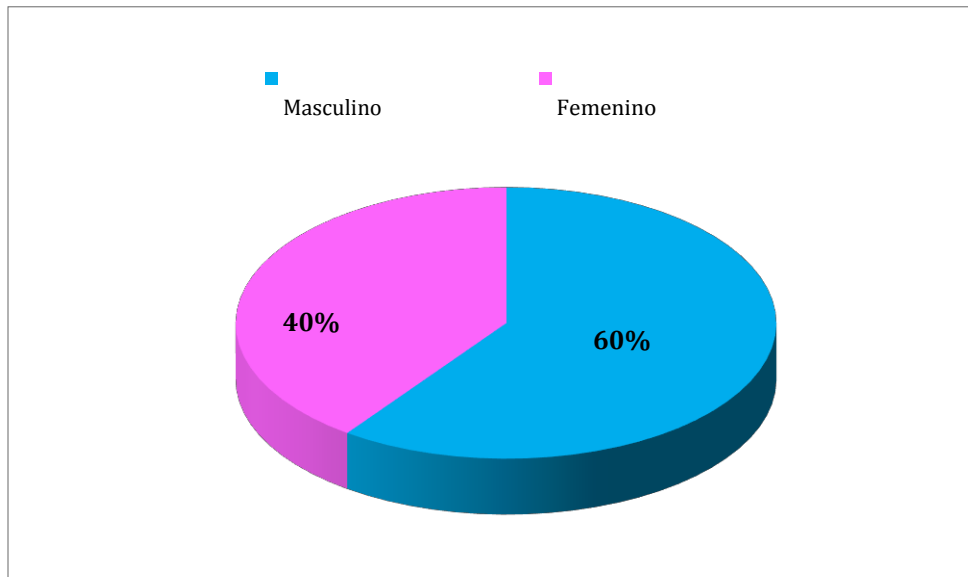
En la tabla 3 y gráfico 1, podemos observar que de los 12 propietarios encuestados; en un 50% están en la edad de 51 a más años y el 30% están en rango entre 36 a 50 años y de la misma forma en un 20% de 20 a 35 años respectivamente.

Tabla 4. Género de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	60.0
Femenino	4	40.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de la cubicherías, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios



Fuente: Tabla 4.

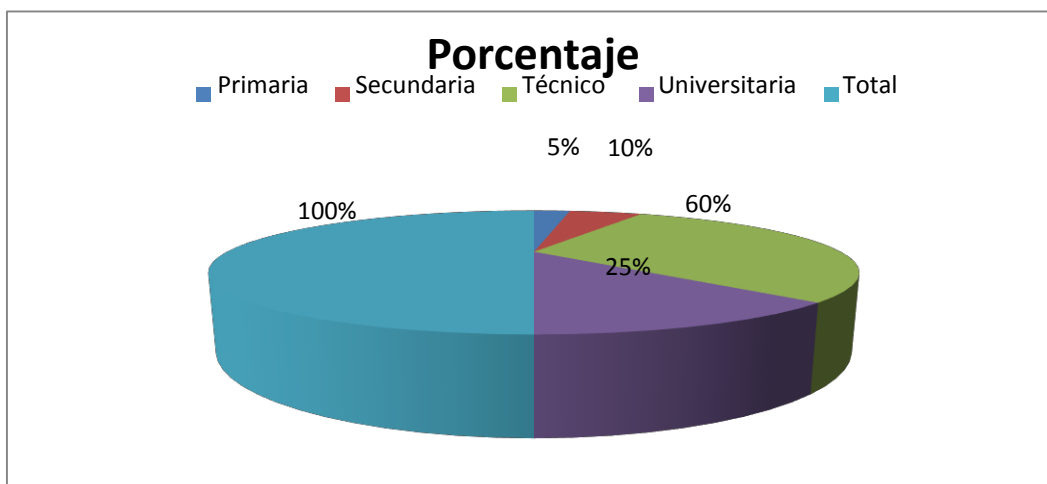
En la siguiente tabla (N°4) y gráfico 2, se observa que de los 12 propietarios encuestados 8 son de sexo Masculinos que representa un 60 % y solo 4 son de sexo femeninos que representa un 40%.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	1	5
Secundaria	2	10
Técnico	6	60
Universitaria	3	25
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, periodo 2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 5.

Se observa que la mayoría de los encuestados tiene un grado de instrucción superior (Técnico) representado con un 60% seguido por aquellos que tienen educación Universitaria 25%; y secundaria completa también un 10 %, y en un 5% grado de instrucción primaria.

4.1.2. Respecto a las características de las Micro y Pequeños Empresarios

Tabla 6. Antigüedad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector Comercio

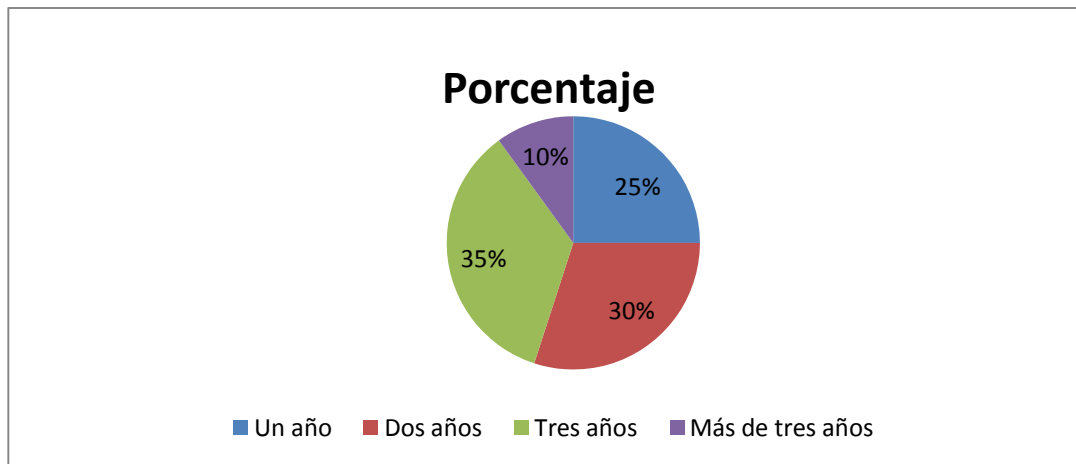
Rubro Cubicherías

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	2	25
Dos años	3	30
Tres años	6	35
Más de tres años	1	10
Total	12	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Antigüedad de las Micro y Pequeños Empresarios del sector Comercio

Rubro Cevicherías



Fuente: Tabla 6.

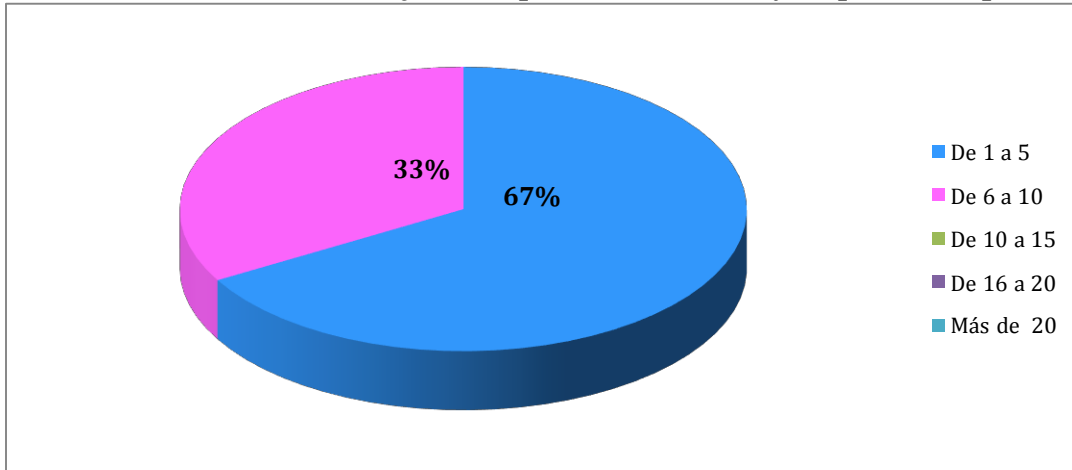
Se observa que de los 12 propietarios o representantes de la Micro Y Pequeños Empresarios se determina que la mayoría de sus empresas tiene una antigüedad más de 3 años representa un 10 %; el 25% representa un año, el 30% representa tres años y el 35% representa más de tres años.

Tabla 7. Cantidad de trabajadores que tiene su Micro y Pequeños Empresarios.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5	8	66.7
De 6 a 10	4	33.3
De 10 a 15	0	0.0
De 16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016.

Gráfico 5. Cantidad de trabajadores que tiene su Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 7.

En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que el 67 % de trabajadores que tiene la empresa es de 1 a 5, el 33 % de trabajadores que tiene la empresa son de 6 a 10.

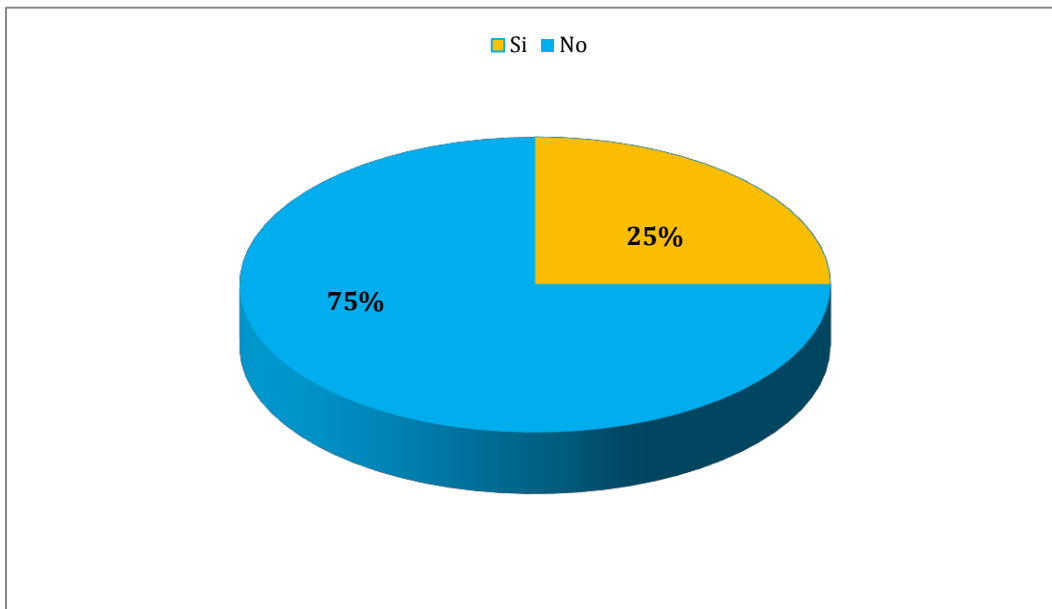
Capacitación del Personal de su Empresa.

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	25.0
No	9	75.0
Total	12	100.0

Tabla 8. Capacitación al personal de las Micro y Pequeños Empresarios.

Gráfico 6. Capacitación al personal de las Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 8.

En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que el 75 % de trabajadores de las empresas no son capacitados y el 25% de trabajadores de las empresas son capacitados.

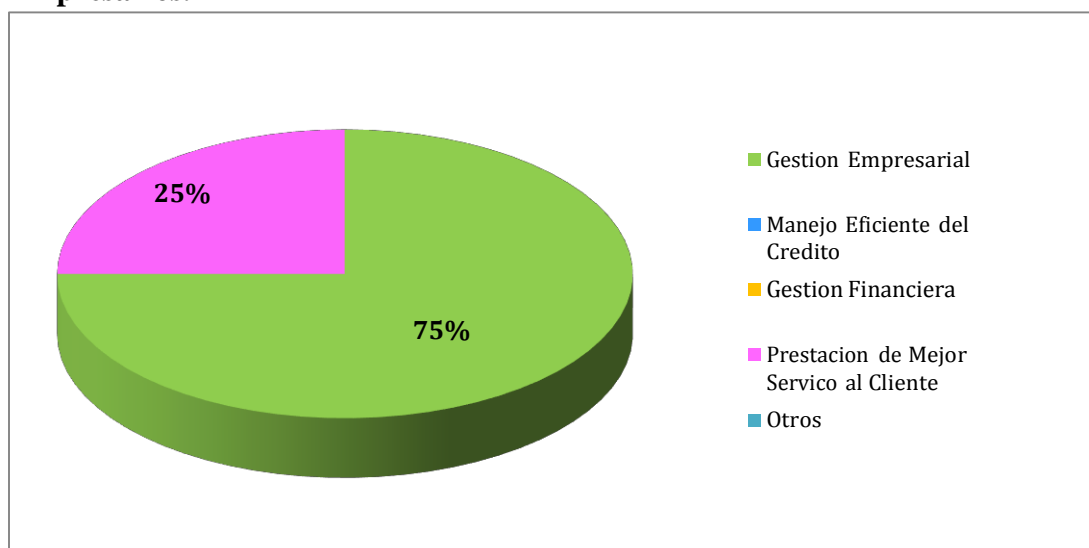
Tabla 9. Temas que se capacitaron sus trabajadores de las Micro y Pequeños Empresarios.

Temas de Capacitación de los trabajadores

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	9	75.0
Manejo Eficiente del Crédito	0	0.0
Gestión Financiera	0	0.0
Prestación de Mejor Servicio al Cliente	3	25.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016.

Gráfico 7. Temas que se capacitaron sus trabajadores de las Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y gráfico 7, se observa los trabajadores capacitados en el tema gestión empresarial son el 75% y el 25% de trabajadores están capacitados en prestación de mejor servicio al clientes.

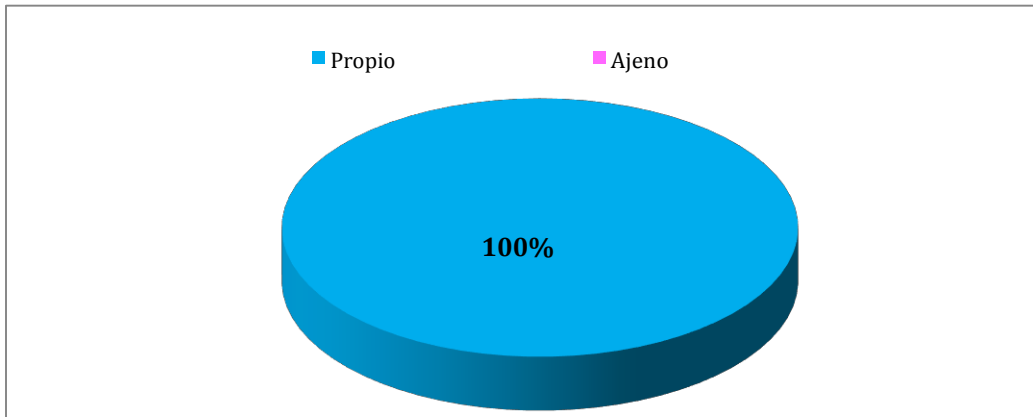
4.1.3. Respecto al Financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios.

Tabla 10. Tipo de Financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios.

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	12	100.0
Ajeno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016

Gráfico 8. Tipo de financiamiento de las Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 10.

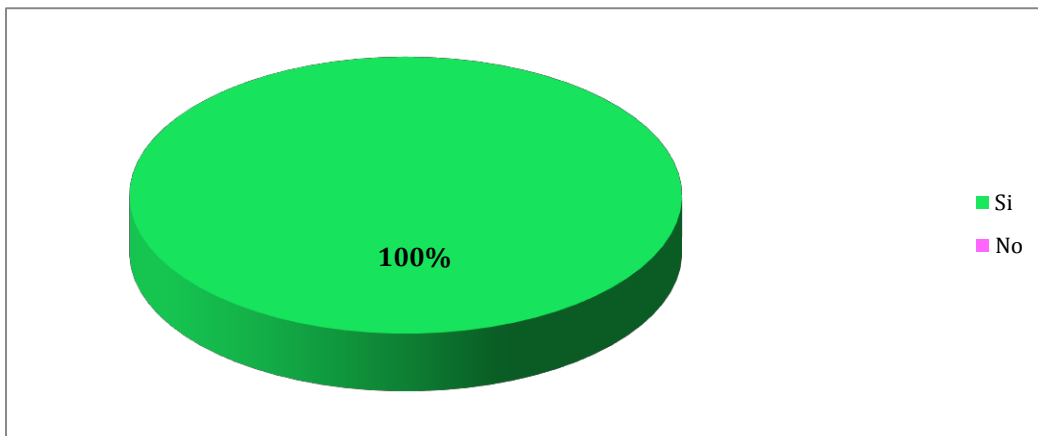
En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 100 % de las Micro y Pequeños Empresarios encuestada su capital social son propios.

Tabla 11. Solícito crédito para su Micro y Pequeños Empresarios.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016.

Gráfico 9. Solícito crédito para su Micro y Pequeños Empresarios.



Fuente: Tabla 11.

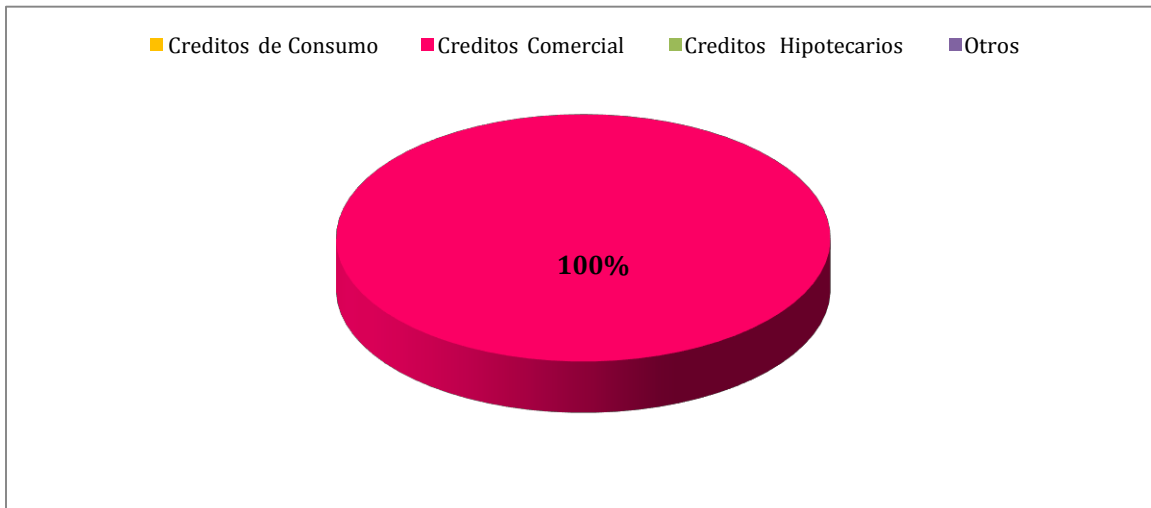
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa, el 100 % de propietarios de las Micro y Pequeños Empresarios han solicitado crédito.

Tabla 12. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de Consumo	0	0.0
Créditos Comercial	12	100.0
Créditos Hipotecarios	0	0.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2016.

Gráfico 10. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 12.

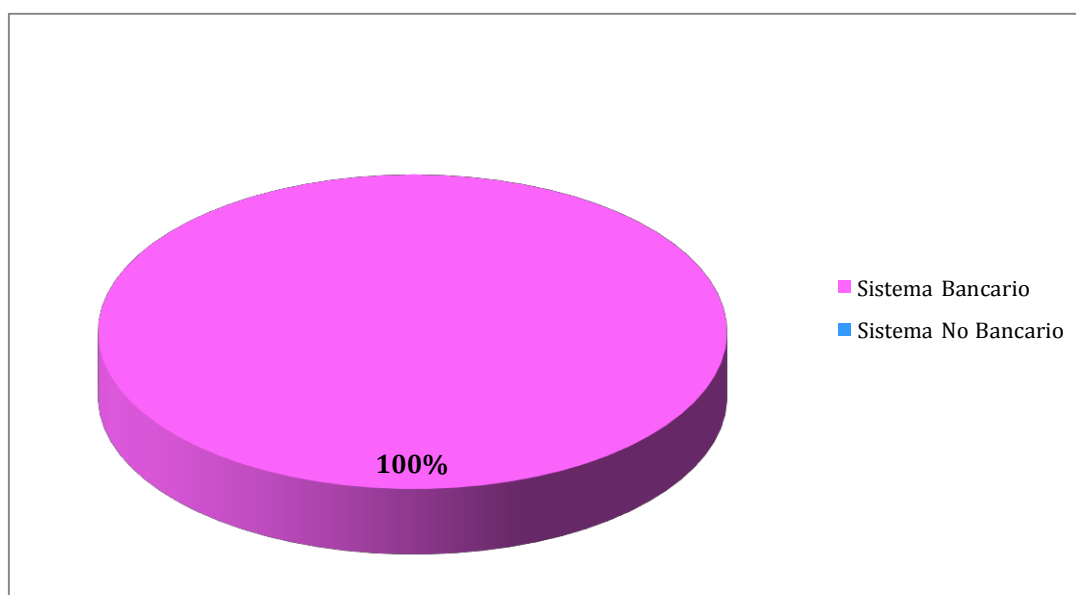
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 100% de propietarios obtuvieron crédito comercial.

Tabla 13. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.

Instituciones Financieras	Frecuencia	Porcentaje
Sistema Bancario	12	100.0
Sistema No Bancario	0	0.0
Total	12	100.0

Tabla: cuestionario aplicado a los propietarios, período 2016

Gráfico 11. Instituciones Financieras que ha obtenido el crédito.



Fuente: Tabla 13.

En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 100% de propietarios de las Micro y Pequeños Empresarios obtuvieron crédito del sistema Bancario.

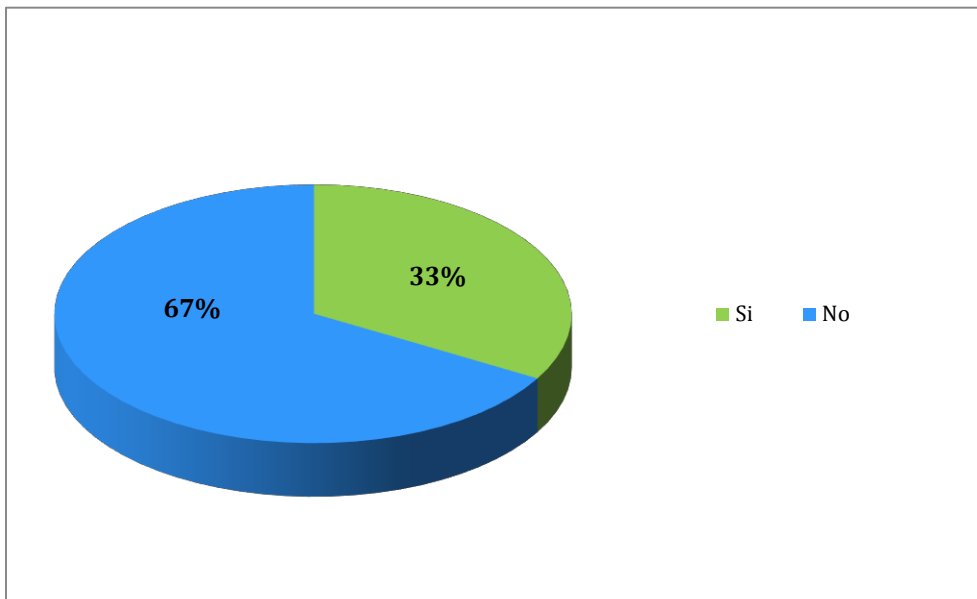
4.1.4. Respecto la capacitación de las Micro y Pequeños Empresarios.

Tabla 14. Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	33.3
No	8	66.7
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2016.

Gráfico 12. Recibió usted capacitación antes del otorgamiento del crédito.



Fuente: Tabla 15.

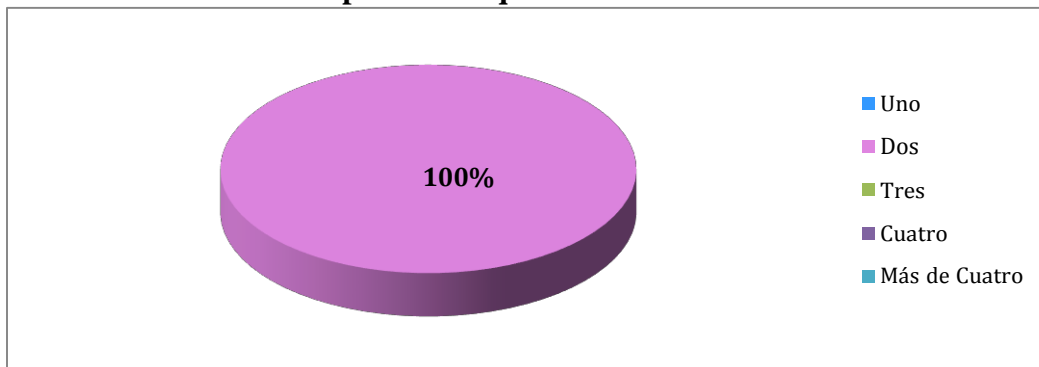
En tabla 14 y gráfico 12, se observa que los gerentes y/o administradores de las Micro y Pequeños Empresarios encuestados, el 67% no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 33% afirman que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

Tabla 15. Cursos de capacitación que usted ha tenido en los últimos 2 años.

Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	0	0.0
Dos	2	100.0
Tres	0	0.0
Cuatro	0	0.0
Más de Cuatro	0	0.0
Total	2	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2016.

Gráfico 13. Cursos de capacitación que usted ha tenido en los últimos 2 años.



Fuente: Tabla 15.

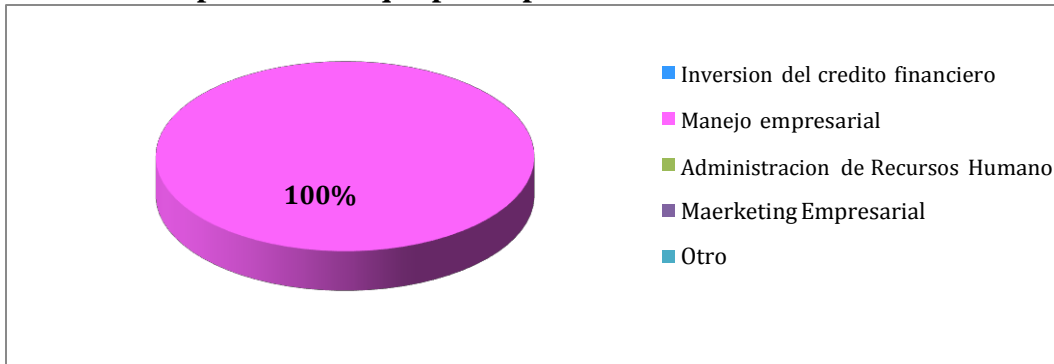
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que los gerentes y administradores de las Micro y Pequeños Empresarios encuestadas, el 100 % recibieron más de cuatro capacitaciones.

Tabla 16. Tipo de cursos que participo usted.

Tipos de curso	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	0	0.0
Manejo empresarial	2	100.0
Administración de Recursos Humano	0	0.0
Marketing Empresarial	0	0.0
Otro	0	0.0
Total	2	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2016.

Gráfico 14. Tipo de cursos que participo usted.



Fuente: Tabla 16.

En tabla 16 y gráfico 14, se observa que los propietarios que han recibido capacitación en manejo empresarial es el 100 %.

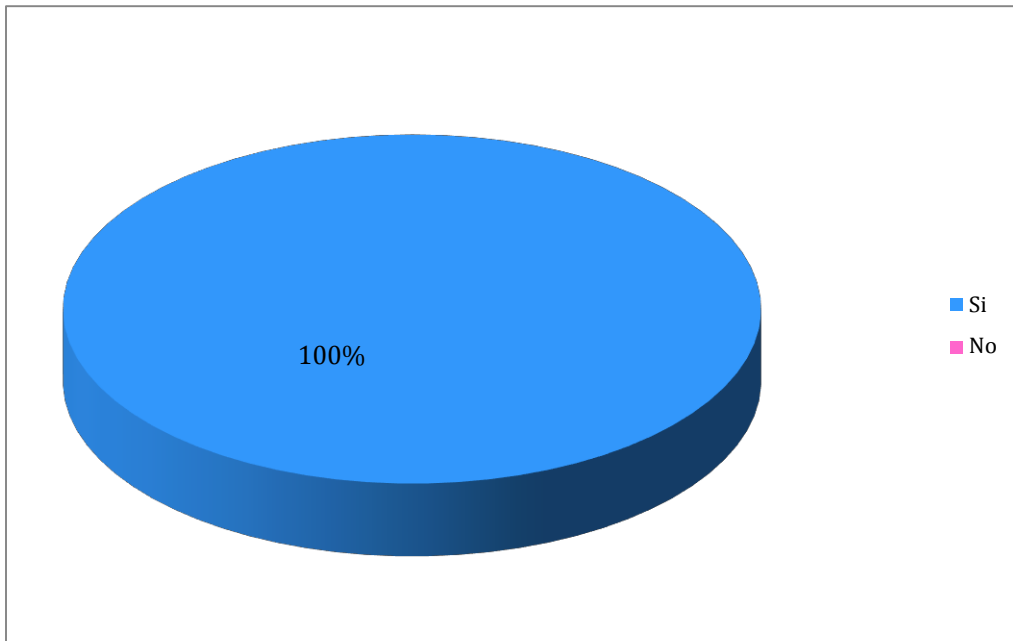
4.1.5. Respecto de la rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios.

Tabla 17. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.

Mejoramiento del negocio	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios, período 2016.

Gráfico 15. Mejoro la rentabilidad de su negocio por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 17.

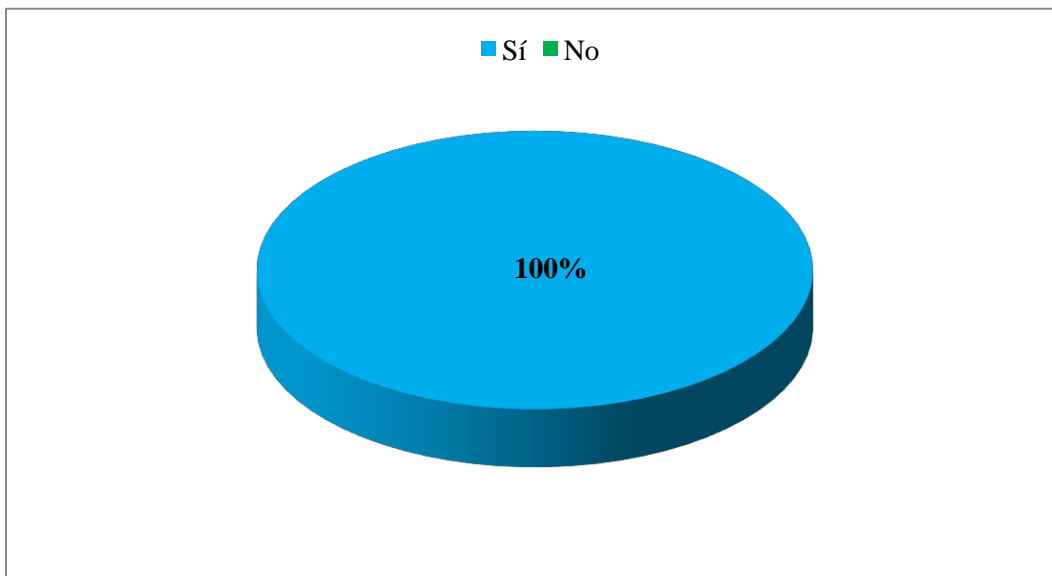
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 100% de propietarios afirma que han mejorado su rentabilidad de su negocio al recibir el financiamiento.

Tabla 18. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.

Mejoramiento del negocio	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a propietarios y su personal, período 2016

Gráfico 16. Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.



Fuente: Tabla 18.

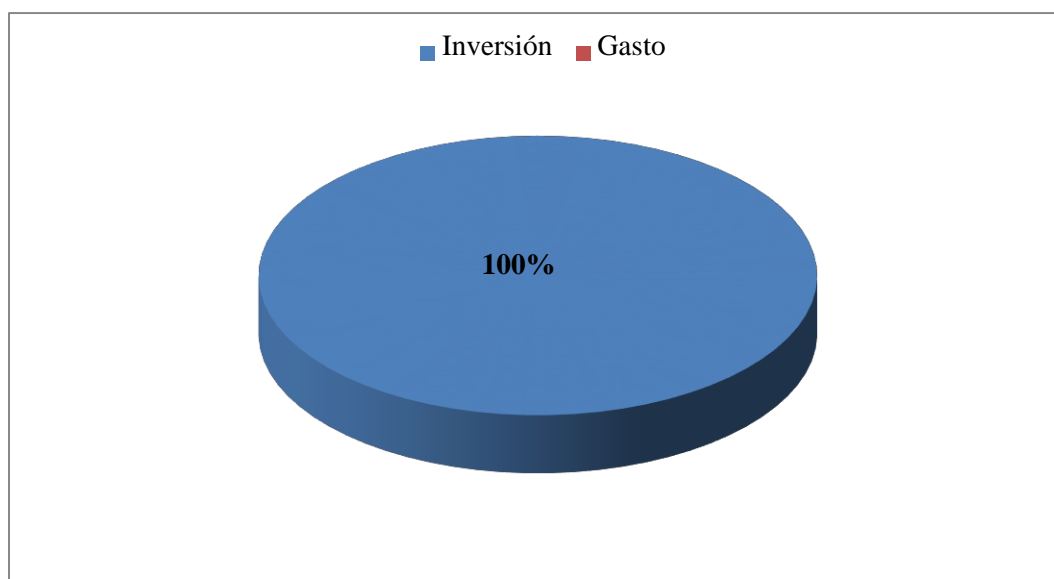
En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 100% de los propietarios afirman que la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida su persona y su personal ha mejorado en su totalidad.

Tabla 19. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	12	100.0
Gasto	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicados a propietarios, período 2016.

Gráfico 17. La capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 19.

En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 100% de propietarios afirman que la capacitación es una inversión.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al perfil del empresario

La mayor parte de los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios tienen instrucción en instituto, se puede apreciar en menor cantidad que existen representantes que tengan estudios primaria, lo que estaría indicando que las Micro y Pequeños Empresarios que tienen representantes instruidos en estos tiempos donde los mercados son cada vez más competitivos, tienen las posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos por los representantes que han recibido instrucción. El 50 % de los empresarios encuestados tiene entre 51 a más años (ver tabla 3).

4.2.2 Respecto a las características de las Micro y Pequeños Empresarios

El 35 % de las Micro Y Pequeños Empresarios encuestadas tienen de tres años en el mercado, lo que indica que aquellas que tienen un determinado tiempo en el mercado tienen más experiencia que las que solo tienen un año, lo que significa una ventaja en contra de la competencia, debido a que estas conocen los momentos fructíferos del negocio los cuales saben cómo aprovecharlos, mientras que las que aún están iniciando aún están aprendiendo sobre esto. (Ver tabla 6).

4.2.3 Respecto a la característica de la competitividad

Las MYPES que han sido encuestadas se dedican al Comercio Rubro Cevicherías en la mayoría desapueba la competitividad en un 60% para el buen desempeño de la Micro y Pequeños Empresarios del sector comercial (tabla 13) el 55% sí asesoran al comprador de las Micro y Pequeños Empresarios, por lo que se puede decir que los clientes se sienten insatisfechos, ya que con los resultados de la encuesta podemos afirmar que el servicio no es brindado en buena calidad, lo que indica que no supera las expectativas.

En la entrega del producto al cliente con la menor demora posible indica según las encuestas realizadas el 45% de las Micro y Pequeños Empresarios lo hace con menor frecuencia, lo que se indica que los trabajadores son incompetentes para proporcionar el producto, pero no garantiza la compra del mismo ya que no brindan el asesoramiento que muchos clientes desearían obtener, sin tomar en cuenta el factor dinero.

Los representantes de las Micro y Pequeños Empresarios perciben que el trato al cliente mejora la competitividad de las empresas, lo que indica que procesan el pago de los clientes de manera rápida y sin errores, manifestando que si hubiera algún descuido del trabajador sería descontado por el empleador. En lo que corresponde a sus consultas o reclamos posteriores a la compra se manifiesta con mayor frecuencia en la atención al cliente, tomando en consideración que para evitar estos inconvenientes se debe mejorar según (tabla 17) el asesoramiento para de esta manera involucrarnos más con la Micro y Pequeños Empresarios y con los requerimientos de nuestros clientes que son la base de la economía y progreso constante de la Micro y Pequeños Empresarios.

4.2.4 Respecto a la característica de la gestión de calidad.

Los empresarios, se observa que el 100% de propietarios afirman que la capacitación es una inversión En el Perú. El empleador capacita e incentiva a los trabajadores de las MYPES, lo que genera insatisfacción de los mismos por no tomar en cuenta las nuevas técnicas e innovaciones para atender mejor a sus clientes. Se debería invertir más en mejorar las habilidades de nuestros talentos humanos para que de esta manera puedan convertirse en una herramienta estratégica para la Micro y Pequeños Empresarios.

V.- CONCLUSIONES.

5.1. Respecto al perfil del empresario

Del 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeños Empresarios encuestados se puede afirmar que En la tabla 3 y gráfico 1, podemos observar que de los 12 propietarios encuestados, en un 50% están en la edad de 51 a más años y el 30% están en rango entre 36 a 50 años y de la misma forma en un 20% de 20 a 35 años respectivamente.

5.2. Respecto a las características de las Micro y Pequeños Empresarios

Se observa que de los 12 propietarios o representantes de la Micro y Pequeños Empresarios se determina que la mayoría de la Micro y pequeñas empresas tiene una antigüedad más de 3 años representa un 10 %; el 25% representa un año, el 30% representa tres años y el 35% representa más de tres años. (ver tabla 6)

En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que el 67 % de trabajadores que tiene la empresa es de 1 a 5, el 33 % de trabajadores que tiene la empresa son de 6 a 10 respectivamente. (Ver tabla 7).

5.3. Capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Lo empresarios, se observa que el 100% de propietarios afirman que la capacitación es una inversión.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la competitividad, el 60% desaprueban el buen desempeño de las Mypes, mientras que el 55% el vendedor sí asesora al comprador en las Mypes. El 45% entrega el producto al cliente con la menor demora posible, el 60 % procesan el pago de los clientes de manera rápida y sin errores y el 40% responden con mayor frecuencia a sus consultas o reclamos posteriores a la compra.

5.4 Mejoro la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida usted y su personal.

En este caso los empresarios el 100% de los propietarios afirman que la rentabilidad de su negocio por la capacitación recibida su persona y su personal ha mejorado en su totalidad en la ganancia obteniendo la mayor rentabilidad económica y comercial.

5.5 Respecto a la característica de la gestión de calidad

Los empresarios, se observa que el 100% de propietarios afirman que la capacitación es una inversión En el Perú. el empleador capacita e incentiva a los trabajadores de las Mypes, lo que genera insatisfacción de los mismos por no tomar en cuenta las nuevas técnicas e innovaciones para atender mejor a sus clientes. Se debería invertir más en mejorar las habilidades de nuestros talentos humanos para que de esta manera puedan convertirse en una herramienta estratégica para la Mypes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Apuntes de gestión: la rentabilidad económica y financiera de la empresa, (2008)

disponible en: <http://www.docstoc.com/docs/3266391/apuntes-de-gesti%ef%bf%bdn-la-rentabilidad-econ%ef%bf%bdmica-y-financiera-en-la/>

Acevedo Ibáñez, A. y López, M. A. F. A. (1998). El proceso de la entrevista:

conceptos y modelos. México: Limusa, [Extraído el 05 de febrero del 2016], disponible en:

<http://dspace.biblioteca.um.edu.mx/jspui/bitstream/123456789/326/1/Tesis%20Raimundo%20Dias%20Chimba.pdf>.

Caballero B. (2008). “Manual de la Micro y Pequeña Empresa” .Ediciones

caballero Bustamante SAC. Primera Edición.

Cilloniz F. (2010) Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa,

elaborado por PROINVERSION, disponible en:

<http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/Mype.pdf>

Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. Chimbote del 2006. Páginas

31. Disponible en:

Kong, J. y Moreno J. (2014), en su tesis influencia de las fuentes de financiamiento

en el desarrollo de las mypes del distrito de san José– lambayeque en el

período 2010 – 2012, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en:

[://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

- Moreira, O. (2013), en su tesis de necesidades de capacitación profesional del personal administrativo de la universidad cristiana latinoamericana extensión Guayaquil para mejorar la calidad de servicio propuesta de un módulo práctico, [Extraído el 05 de enero del 2016], disponible en:
http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf.
- Crece negocio definición de la rentabilidad (2009), disponible en:
<http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Nancy G. 2013, en su tesis de maestría el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Pymes del sector comercio. [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en:
- Borja M., Francisco 1992, “El nuevo sistema financiero mexicano”. FCE. 1992. pp 262. [Extraído el 09 de diciembre del 2015], disponible en:
<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>.
- Hidalgo R. y Avilés K. (2008). M&M sin impuestos corporativos (1958) M&M con impuestos corporativos: (1963) Disponible desde:
Http://Www.Dspace.Espol.Edu.Ec/Bitstream/123456789/7163/1/Determinacion%20de%20la%20estructura%20optima%20de%20financiamiento_Ingenio%20san%20carlos.Pdf<http://html.rincondelvago.com/politica-de-dividendos-en-las-empresas.html>.
- Iparraquirre, M. (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009”. Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote.

Jaramillo M y Valdivia N. (2008) las Políticas para el financiamiento de las PYMES en el Perú: Informe preparado para CEPAL GRADE disponible en: Tello, L (2014), en su tesis de financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, extraído el 05 de enero del 2016, disponible en:

http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Fernández, 2006, en su tesis fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, [Extraído el 09 de enero del 2016], disponible en:

http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf.

www.mypeperu.gob.pe/investigación/grade_informe_final_cepal_pdf

López, I. (2013). “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro artículos de ferreterías y de electricidad del Distrito de Chimbote mercado ferrocarril periodo 2011 - 2012”. Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote.

Martin D. (2008), Formación del Capital Humano es considerada un factor estratégico disponible en:

<http://dinamartin.bligoo.com/content/view/186111/Realmente-la-formacion-del-capital-humano-es-considerada-un-factor-estrategico.html>.

- Mayorga J. (2011). La estructura financiera optima en las PYMES del sector industria de la ciudad de Bogotá - Referentes Teóricos. Disponible desde: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/12K.pdf>
- Morí, E. (2013). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bazar el mercado central de Huaraz –Ancash, 2011”.
- Donald, 2002, Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe Una propuesta de trabajo, [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en: <http://www.oas.org/ddse/mipymes/documentos/Documento%20base.pdf>.
- Hernández, A. (2002 Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT., [Extraído el 09 de febrero del 2016], disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.
- Muñoz (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación de las Mypes del sector servicios-rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012”. Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote.
- Navarrete, G. (2013). Caracterización de las formalizaciones y la competitividad de las Mypes del sector industria-rubro panificadoras del distrito de Nov. Chimbote, periodo 2010-2011. Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote.
- Pérez E.L. (2010) Módulo 6 Contabilidad y Finanzas disponible en: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852235

Prevé L. (2008) La Rentabilidad de las empresas disponible en:

<http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>

Sánchez B. (2002). Análisis de la Rentabilidad de la empresa citado el 2002

disponible en:

<http://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>

Sarmiento R. (2010) “La estructura del financiamiento de las empresas: una

evidencia teórica y econometría para Colombia disponible en:

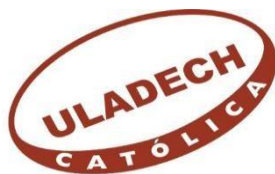
<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

Vásquez E. (1997). Propuesta de Instauración de un Sistema de

Capacitación al interior de la empresa en México disponible en:

<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num11y12/doc14.htm>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS
EMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO CEVICHERIAS EN
EL MERCADO 1 EN EL DISTRITO DE JUANJUI PERIODO 2016**

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.

Encuestador(a): Salazar Sarango Yanily: 16/01/2016.

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años () De 30 a 44 años () De 45 a 64 años () Más de 65 años ()

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino...

I.3 Grado de instrucción:

- a) Sin instrucción..... ()
- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria.... ()
- e) Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPES

2.1. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?

Un año () Dos años () Tres años () Más de Tres años ()

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

2.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Si... () No... (); Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos.

a) 1 curso b) 2 cursos c) 3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... () b) Manejo eficiente del

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... () e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su Micro y Pequeños Empresarios?

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

3.3. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar

institución.....

b) Sistema No Bancario. () Indicar

institución.....

¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

a) Capital de trabajo.....% b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %

b) Activos fijos.....% d) Programa capacitación.....%

f) Otros.....% Especificar

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS.

4.1. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

a) Si () b) No ()

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

a) Uno..... b) Dos..... c) Tres..... d) Cuatro..... e) Más de 4....

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

a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial ()

c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()

f) Otro:

Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS:

5.1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Si () No ()

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

5.2. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?

Si () No ()

Porqué.....

¿En cuánto? En: 5%.... 10%..... 15%..... 20%..... 30%.... Más del 30%.....

5.3. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Por qué?.....

Juanjuí, marzo del 2016.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Juanjuí, 26 de Marzo 2016

CARTA N°005..-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro cevicherías en el mercado N°01 del distrito de Juanjuí 2016”** los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestro estudiante:

YANILY SALAZAR SARANGO.

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA			
ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN		
	MAR	ABR	MAY
Estudio de la Bibliografía	■	■	■
Estudio del Abordaje Teórico- metodológico	■	■	■
Elaboración del Proyecto	■		
Pruebas de los Instrumentos de Investigación		■	
Ejecución del Proyecto		■	■
Análisis de Datos		■	■
Interpretación de los resultados		■	
Elaboración del informe			■

PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio					
Papel Bond A4 80gr.	Ciento	1	0.05	5.00	
Lapicero	Unidad	3	0.50	1.50	
Lápiz	Unidad	1	1.00	1.00	
Corrector	Unidad	1	6.00	6.00	
Engrapador	Unidad	1	10.00	10.00	
Clips	Unidad	1	1.50	1.50	
Resaltador	Unidad	3	3.00	9.00	
Fólder Manila	Unidad	4	4.00	16.00	
USB-2 Gb	Unidad	2	40.00	80.00	
Costos Por Servicio					130.00
Impresión	Unidad	80	0.30	24.00	
Fotostática	Unidad	20	0.10	2.00	
Anillado	Unidad	2	30.00	60.00	
Internet	Hora	70	1.00	70.00	
Alimentación					156.00
Desayuno	Días	8	5.00	40.00	
Almuerzo	Días	8	8.00	64.00	
Cena	Días	8	5.00	40.00	
Movilidades					144.00
Pasaje Interno	Días	8	5.00	40.00	
Pasaje Externo	Días	8	100.00	800.00	
					840.00
TOTAL					1,270.00

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.