



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
CONFECIONES DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO 2016

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

AUTORA:

YORKA YHOMIRA JULCA CHAUCA

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
CONFECCIONES DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO 2016

AUTORA:

YORKA YHOMIRA JULCA CHAUCA

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2017

COMISIÓN EVALUADORA DEL INFORME FINAL

PRESIDENTE

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA

SECRETARIO

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN

AGRADECIMIENTO

A mis padres.

Quienes, con su incondicional amor y apoyo, su admirable esfuerzo y comprensión; han logrado ser mi mayor motivación para mi formación académica, porque creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A mis hermanas.

Por la complicidad en todo momento, ellas a las que considero como mis mejores amigas; demostrándome la enorme fortuna de tenerlas a mi lado.

A mi asesor.

Quien, con su enseñanza y experiencia pudo brindarme su valiosa colaboración y orientación en el desarrollo de este trabajo.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

DEDICATORIA

A mi familia, a cada uno de los miembros de esta; por ser el pilar fundamental en mi vida, por apoyarme en mis deseos de superación y por brindarme su amor infinito cada día; porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada una de las tantas metas que pienso lograr; ustedes quienes estuvieron inclusive en los momentos más difíciles, esto va por ustedes. Por último, para todos aquellos que de alguna manera u otra han contribuido para el logro de mis objetivos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016. La investigación fue cualitativa cuantitativa porque se basó en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de la investigación fue descriptivo, además de ello la población y muestra estuvo conformada por 20 Mypes, a quienes se aplicó un cuestionario de 22 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los dueños o representantes legales:** a) el 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 85% son del sexo femenino y el 35% tiene grado de instrucción secundaria completa, siendo el 60% confeccionistas y un 40% solo son comerciantes. **Respecto a las Mypes:** b) el 70% tiene más de 3 años en el rubro empresarial y el 90% de empresas son formales, el 55% tienen solo un empleado permanente y el 85% no tienen ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** c) el 95% financia su actividad con créditos de terceros, con un 80% de entidades no bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** e) el 75% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, así como el 100% de su personal también no fue capacitado; f) un 80% considera que la capacitación es una inversión y el 85% cree que mejora la rentabilidad de su empresa. **Respecto a la rentabilidad:** g) el 95% y el 90% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Palabras Clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The research had as general objective: describe the main features of the financing, training and the profitability of micro and small businesses in the sector commerce - business confections from the District of Chimbote, 2016 period. The research was qualitative quantitative because it is based on the collection of data and the presentation of results used statistical procedures and measuring instruments. The level of research was descriptive, in addition to this the population and sample was conformed by 20 MYPES complete, who applied a questionnaire of 22 questions, obtained the following results: *with respect to the owners or legal representatives:* a)

90% of the legal representatives of the surveyed MYPES are adults, 85% are female and 35% have complete secondary education degree, being 60% makers, only 40% are traders. *with respect to MYPE's:* b) 70% have more than 3 years in the business category and 90% of businesses are formal, 55% have only a permanent employee and 85% do not have any eventual worker. *With respect to financing:* c) 95% financed its activity with third-party credits, with 80% of non-banks and short-term. (d) Received credit invested in working capital. *with respect to training:* e) 75% received training for the granting of credit, as well as 100% of its staff was also not trained; (f) 80% considered that training is an investment and 85% believe that it improves the profitability of your company. *With respect to profitability:* g) 95% and 90% said funding and training to improve the profitability of your company; (h) 80% considered that the profitability of their companies if it has improved in the past two years.

Key words: Financing, training,

CONTENIDO

	Pág.
Título de la tesis	i
Hoja de firma del jurado evaluador	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Índice(contenido)	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1 Antecedentes	17
2.1.1 Internacionales	17
2.1.2 Nacionales	20
2.1.3. Regionales	26
2.1.4. Locales	30
2.2 Bases teóricas	34
2.2.1 Teorías del Financiamiento	34
2.2.2 Teorías de la Capacitación	44
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad	49
2.2.4 Teorías de las Mypes	52
2.3 Marco conceptual	54
III. METODOLOGÍA	57
3.1 Diseño de la investigación	57
3.2 Población y muestra	57
3.3 Definición y operacionalización de las variables	58
3.4 Técnicas e instrumentos	61
3.4.1. Técnica	61
3.4.2. Instrumentos	61
3.5 Plan de análisis	61

3.6 Matriz de consistencia	62
3.7 Principios éticos	63
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	64
4.1 Resultados	64
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	64
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	65
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3	66
4.1.4 Respecto al objetivo específico 3	67
4.1.5 Respecto al objetivo específico 5	68
4.2 Análisis de los resultados	69
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	69
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2	70
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3	71
4.2.4 Respecto al objetivo específico 3	72
4.2.5 Respecto al objetivo específico 5	73
V. CONCLUSIONES	74
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1	74
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2	75
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3	75
5.1.4 Respecto al objetivo específico 3	75
5.1.5 Respecto al objetivo específico 5	76
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	78
6.1 Referencias Bibliográficas	78
6.2 Anexos	84
6.2.1 Anexo 1 – Cuestionario	84
6.2.2 Anexo 2 – Cuadros de resultados	86

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe de investigación tiene por finalidad describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016.

En los últimos años, las micro y pequeñas empresas han conformado un crucial elemento en el motor de desarrollo y crecimiento de muchos países, puesto que se abrieron paso entre las grandes mercados como un fenómeno que buscaba poder dar solución a los sectores más necesitados de la población. Su participación es de suma relevancia en un país, puesto de que con las debidas herramientas de apoyo, darían solución a problemas económicos y de desempleo, los mismos que se encuentran en las agendas de trabajo de muchos países. (Gomero, 2003).

Justamente en los países de la Unión Europea existe una gran similitud a los de América Latina, ya que las empresas de menor tamaño constituyen el pilar de una estructura productiva, representando entre el 98% y el 99% de las empresas formales de sus respectivos países. Por otro lado, en el aspecto cualitativo se ha reflejado que en los países desarrollados (UE), que para las pequeñas y medianas empresas; existen una serie de políticas, programas y estrategias que brindan apoyo a las mismas, como: mejora el acceso al financiamiento, facilitación del acceso a los mercados, apoyo al emprendimiento, supresión de las barreras y cargas burocráticas

innecesarias, incentivos y promoción a la contratación de personal calificado.

De modo que, al centrarnos en el rubro comercial de las confecciones textiles los empresarios de países desarrollados han realizado inversiones en países donde el desempleo es un problema trascendental , exportando así prendas de precios competitivos; sin embargo, una vez que estos países alcanzaron un grado de desarrollo, los precios dejaron de ser competitivos. Actualmente, tenemos a la importante y gigantesca China. La mano de obra se ha elevado significativamente y es el productor del 30% a 40% del empleo del vestir en el mundo.

Por lo anteriormente mencionado, no concuerda a grandes rasgos a la realidad de las mypes en los países de América Latina, puesto que las empresas de menor tamaño tienden se encuentran expandidas en todo el territorio nacional, contrario a las grandes compañías concentradas en los puntos más importantes de las ciudades, siendo las primeras, que muchas veces son excluidas por el sistema. Puesto que al tener una gran desventaja con los grandes países productores, el escenario de hoy es fuertemente competitivo, debido a que los consumidores están más actualizados que nunca y exigen cada vez más. Para ser competitivos es necesario siempre innovar y elaborar productos continuamente para distinguirse en el mercado.

En el Perú, las empresas de confecciones textiles han crecido desmedidamente de manera informal en donde han conseguido un avance y progreso que superó y aun persevera en seguir superando todas las expectativas, tornándose en toda una actividad comercial que lamentablemente no ha sido acompañada de forma paralela por un desarrollo estratégico empresarial.

En este sentido, Henríquez (2009) resalta el interés en la amplitud de la base empresarial de los países y las posibilidades de las empresas de subsistir para lograr el óptimo tamaño, por lo que temas como el apoyo a la creación de empresas para aumentar la base empresarial, el sistema de apoyo en su primeros años para que tengan un crecimiento dinámico y la profundización del sistema financiero de los países, mejorando el acceso particularmente de las microempresas y de las empresas informales, son relevantes a tratar en estas regiones.

Es por ello que, las mypes peruanas pasan por la dificultad de no disfrutar de aquellos beneficios que se les es otorgado a las grandes empresas, muchas veces debido a su limitado tamaño en la economía nacional; de manera que se ven expuestas a enfrentar considerables dificultades en la ardua tarea de generar empleo y riqueza, como el difícil o casi nulo acceso al financiamiento, que redundo en no poder darle una mejor calidad de preparación a sus trabajadores, incidiendo en la baja y casi nula posibilidad de invertir cada vez más y crecer como empresa.

Si bien es cierto, el gobierno en los últimos ha logrado involucrarse con el micro y pequeño empresario, creando sistemas de capacitación y desarrollo empresarial; como la PROMPYME (Promoción de la Pequeña y Microempresa) que a través de programas de capacitaciones, da facilidades a los empresarios para acceder a créditos financieros.

Sin embargo, a pesar de todos estos esfuerzos que está haciendo por darle una mejor calidad y oportunidad a estas empresas, no han sido suficientes para solucionar los problemas que afrontan las MYPES y que a través de los años no han podido solucionarlos, especialmente en las confecciones textiles ya que no llegan a imponerse como es debido en la realidad, lo que refleja la necesidad de fortalecer su crecimiento, con un mayor involucramiento del Estado en apoyo efectivo con respecto a tecnologías y competitividad, búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial que logren repercutir en la rentabilidad de las mypes en las distintas regiones de nuestro país, y así poco a poco lograr suprimir las brechas que por las cuales se ven caracterizadas: por bajos niveles de productividad y limitaciones de financiamiento, lo que ha hecho que se vean seriamente perjudicadas tras la intensificación de la competencia de productos importados en las confecciones en los últimos años.

De tal manera, que en la región Ancash, en las zonas no urbanas las mypes aun presentan dificultades para organizarse empresarialmente, puesto que es muy competitivo y complicado, ya que involucran aspectos económicos, financieros y administrativos, que en muchos casos resulta ser difícil de sobre llevar, que en ocasiones tienden a rendirse al verse muy lejos que la competencia, perdiendo tiempo y dinero, al no saber cómo lograr poner en marcha el negocio o mantenerse en vigencia.

Lo mismo sucede en las zonas urbanas de la región, la escasa capacitación de las mypes no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son reacios al cambio. Por ello, las mypes en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (Zorrilla, 2007). De modo, que es necesaria la acción de las instituciones del estado, salir de la zona de confort y apoyar al microempresario, demostrando su verdadero profesionalismo y servicio.

Chimbote, es una ciudad donde se concentra una gran cantidad de personas para realizar actividades comerciales; a pesar de haber sido uno de los principales puertos pesqueros de antaño, aun se sostiene con la existencia de las industrias pesqueras; siendo principalmente el motor, el gran número de las mypes que se encuentran en esta ciudad. Las mismas que poco a poco han ido surgiendo a través del tiempo, pero lo han hecho de una forma muy

lenta, que inclusive no lograron la meta de proyectarse a más y terminaron por estancarse al verse desplazados por los mismo compatriotas; sobre todo las mypes del sector comercio rubro confecciones, que no logran despegar ya que es sabido que es la capital, Lima; quien es la mayor competencia para la ciudad chimbotana, no obstante, la calidad de la confección de los chimbotanos, es valorable por el talento y esfuerzo permanente de los microempresarios del sector por mantenerse actualizados pese a sus carencias debido al pobre acceso al financiamiento y la poca o casi nula capacitación que presentan, lo cual afecta en su rentabilidad.

En la ciudad de Chimbote donde se ha desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como mypes del sector comercio - rubro confecciones. Estas mypes se encuentran ubicadas principalmente en Av. Espinar y Gálvez, en el Centro Comercial Bahía Plaza Center. Por lo que se desconoce si estas mypes tienen o no acceso al financiamiento; tampoco se sabe si reciben o no capacitación, qué tipo de capacitación recibieron y cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce si respecto a los aspectos anteriormente mencionados, perciben o no sobre la rentabilidad.

Por todo ello, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016?

Para dar respuesta a este problema, se plantea el siguiente objetivo general:
Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.
2. Describir las principales es características de las MYPES del ámbito de estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

El presente estudio se justifica porque accederá a cubrir el vacío del conocimiento dejando conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micros y pequeñas del sector comercial en el rubro confecciones ubicadas en el distrito de Chimbote.

Asimismo, nos permitirá tener ideas mucho más sensatas e información más renovada de cómo actúa el financiamiento así como la capacitación en el operatividad de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio en el periodo en donde se desarrolla la presente investigación.

Del mismo modo, el estudio servirá como apoyo para realización de investigaciones posteriores en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos; lo que permitirá una mejor comprensión e involucramiento de la realidad actual, desarrollando no sólo conocimientos, sino creando actitudes objetivas hacia la investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Para la presente tesis se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones, ya concluidas, de las que se obtuvo los antecedentes del problema para la misma, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación.

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Deymor & Villafuerte (2010) manifestaron en su investigación que el sector de la confección textil en las últimas décadas ha sufrido los efectos de la creciente competencia de los productos elaborados. China que es altamente competitiva en el sector y que además es ya miembro activo de la OMC, crea una gran expectativa en Centroamérica y otros países del

mundo, desarrollados y en vía de desarrollo, que se encuentran en el comercio de la confección y textiles, con los costos más altos. China en los últimos tres años se ha convertido en el mayor exportador de fibras, textiles y prendas confeccionadas, dada su apertura económica y la nueva orientación al mercado occidental y el ingreso de la Organización Mundial del Comercio, efectivo en enero del 2002. Además afirmaron que en EEUU el 40% de las MYPE muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa.

Por otro lado, **Amadeo (2013)** en su estudio para optar el grado de magister titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”; identifico la problemática en el aumento de la utilización de la capacidad instalada de las pequeñas y medianas empresas industrial en 2010, ascendiendo en diez puntos porcentuales la proporción de empresas produciendo al tope de su capacidad instalada de planta respecto a 2009, lo cual indica que las empresas están atendiendo el fuerte crecimiento de la producción. Luego de ello se formula el objetivo general que persigue el estudio: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. El resultado más importante está el 15,00% respondió que conocía la operatoria de la financiación con emisión de acciones, mientras que el 85,00% respondió que no estaba al tanto la operatoria. Se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y

por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo; lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Por su parte, **Ramírez & Malásquez (2014)** sostienen que los mayores problemas de financiamiento observados en las MYPES están vinculados más a la poca diversificación de las fuentes de financiamiento, a insuficientes recursos financieros para la modernización de maquinarias e instalaciones así como para emprender nuevos proyectos. Los empresarios tienen una marcada preferencia por las fuentes internas de financiamiento, y advierten una marcada desvinculación entre banca comercial, microcréditos y programas gubernamentales y sus requerimientos de recursos financieros. Asimismo, constataron las exigencias empresariales porque las políticas públicas orientadas a brindar financiamiento se difundan más, otorguen igualdad de oportunidades a los distintos tamaños empresariales y consideren también la capacitación empresarial en los asuntos de financiamiento. También consideraron que las MYPES diversifiquen sus fuentes de financiamiento y se esfuercen por hacer uso del microfinanciamiento y demás servicios que ofrecen las microfinancieras (principalmente las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo o Sociedades Financieras Populares).

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Cano (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes-barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2014, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra venta de abarrotes-Barrio Pampa Grande - Cajabamba, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 11 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 27.28% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El 90.91% de los representantes legales de las Mype encuestados tiene más de 3 años, el 45.46% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 63.64% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 90.91% de las Mype encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 80% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 63.64% de las Mype encuestadas recibió capacitación, el 36.37% recibió una capacitación los 2 últimos años, el 100% dijo que su personal no recibió capacitación, el 63.64% considera que la capacitación es una inversión y el 63.64% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 90.91% de las Mype encuestadas considera que el financiamiento si mejoró

la rentabilidad de sus empresas y el 63.64% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

Gonzales (2014) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013; cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios-rubro transporte interprovincial de Cajamarca, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 30 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios estudiados manifestaron que: el 93% son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 83% tiene estudios superiores universitarios completos. Así mismo, **las principales características de las Mypes** del ámbito de estudio son: El 80% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios estudiados manifestaron que: 80% lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios estudiados manifestaron que: el 33% si recibió capacitación y el 93% manifestaron que sus trabajadores si recibieron capacitación. **Respecto a la rentabilidad:** el 90% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 97% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 93% afirma que sí mejoro su rentabilidad en los dos últimos años.

Finalmente, se llegó a la conclusión que poco menos de 1/3 (30%) de las Mypes estudiadas invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

García (2014) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, 2014; cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis -Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios** Del 100% de los representantes legales de las MYPE estudiados: el 100% son adultos, el 40% es del sexo masculino, el 25% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las MYPE:** el 30% tiene 01 trabajador permanente y el 60% se formaron por subsistencia. **Respecto al financiamiento:** El 85% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2013. **Respecto a la capacitación:** El 75% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 15% tuvieron un curso de capacitación, el 20% considera que la capacitación es una inversión y el 20% considera que la capacitación es relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 20% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 40% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

Mamani (2014) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - Provincia de Huancané, periodo 2012-2013; cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio rubro pollería del distrito de Huancané. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 09 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 89% es femenino y el 67% tiene secundaria y el 46% tienen 1 trabajador permanente. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% financia su actividad económica con préstamos de terceros. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 56% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 44% no precisa y el 22% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 44% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejora la rentabilidad de las empresas y el 67% afirma que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Torres (2015) en su trabajo de trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la

ciudad de Pucallpa, 2014”); cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicio, rubro Lavanderías de la ciudad de Pucallpa, 2014. La investigación fue descriptiva –cuantitativa. Para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: *Respecto a los empresarios y las Mypes:* a) el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 50% son del sexo femenino y el 60% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 40% administradores de empresas y un 50% tiene otras profesiones; b) el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% no tiene empleados eventuales. *Respecto al financiamiento:* c) el 80% financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo y en mejoramiento del local comercial. *Respecto a la capacitación:* e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito así como el 80% de su personal también fue capacitado; f) un 70% considera que la capacitación es una inversión y el 50% cree que es relevante para su empresa. *Respecto a la rentabilidad:* g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Mayta (2013) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. Rubro abarrotes, del distrito de crucero, provincia de Carabaya departamento de Puno. Periodo 2012-2013. Cuyo objetivo general fue Describir las principales características del financiamiento, la capacitación la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. La investigación fue descriptiva , para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 MYPES del sector comercio – rubro abarrotes de una población de 20 MYPES a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de entrevista , luego a los siguientes resultados: Respecto de las MYPES: el 60% afirmo que su empresa es formal, el 71% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto del Financiamiento: el 64% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, el 64% recibieron crédito de entidades no bancarias y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto de la Capacitación: el 100% NO recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa, el 100% no preciso en que temas han sido capacitados sus trabajadores y el 100% no preciso en que temas a recibido capacitación . Respecto de la Rentabilidad: el 70% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 70% manifestó que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas ya que el 83% no recibieron capacitación no precisaron y el 70%

manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Sayán (2013) en el estudio del sector comercio-rubro acopio compra y venta de aceitunas, en el distrito de Tacna, llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: *Respecto al financiamiento:* Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 80% obtuvo su crédito de las entidades bancarias, *Respecto a la capacitación:* Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 40% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, El 67% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 47% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. *Respecto a la rentabilidad:* El 60% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 67 % cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Alarcón (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014; cuyo objetivo general fue Describir las principales características del

financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014. La investigación fue de carácter cuantitativo - descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE del rubro hoteles; a los que se designó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados encontrados fueron: Respecto al financiamiento el 100% recibieron créditos financieros, de los cuales el 50% han invertido en la mejora de sus establecimientos, y el 100% considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio. Respecto a la capacitación al personal de las MYPE, el 75% no recibe ninguna capacitación, mientras el 100% de los propietarios consideran que la capacitación que reciben sus trabajadores es una inversión. Referente a la rentabilidad de las MYPE el 70% de los encuestados afirman que la rentabilidad del negocio ha incrementado en el año 2014, y el 100% de los encuestados consideran que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, el 75% no considera que la rentabilidad del negocio se haya visto influenciada gracias a la capacitación recibida.

Sánchez (2014), en su investigación titulada, caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES sector comercio rubro abarrotes en la ciudad de Huaraz, 2012. Cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 del sector comercio –rubro abarrotes de una población de 24 MYPES, a quienes se les aplicó

un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la entrevista, llego a los siguientes resultados: Respecto a las características de las MYPES: El 53% de las MYPES encuestadas tuvieron dos trabajadores permanentes y el 100% no tuvo trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 75% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; El 100% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación : El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos; el 100% de los microempresarios encuestados no recibieron capacitaciones en los últimos 2 años ; el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación; el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad: El 80% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas; el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y El 73% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Cueva (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014; cuyo objetivo general

fue determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. La investigación fue cuantitativo-descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 10 MYPE de una población de 10 del sector servicio y rubro mencionado; donde se aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: datos generales del representante de la empresa, La edad promedio de los dueños y/o R. Legal es de 45 años. Podemos decir el 100% son dueños donde el 90% son masculino y un 10% femenino. Datos de la empresa, El objetivo principal es tener más ganancias en un 100%. El financiamiento, el tipo de financiamiento para el capital es de un 40% propio, así como también en un 40% de entidades financieras. El 60% solicitan crédito y el 70% si recibieron crédito y así como el 80% de los no están de acuerdo con la tasa de interés, El 70% invirtieron en la compra de mercaderías y el 30% restante en compra de activos. la capacitación, El 70% de las MYPE sustentan que los trabajadores no se capacitan, El 60% piensa que no es una inversión la capacitación y el 70% piensa que no mejora el rendimiento de los trabajadores. La rentabilidad, El 100% se observa que rentabilidad es el incremento de ganancias. El 60% de las MYPE percibieron que ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años. Y el 90% que con el financiamiento obtenido ha mejora la rentabilidad de la empresa

2.1.4. Antecedentes Locales

Calderón (2014) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro librerías, del Centro Comercial Espinar, Chimbote – 2011; cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES, sector Comercio - Rubro librerías del Centro Comercial Espinar, Chimbote - 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 5 Mypes de una población de 10 empresas del sector Comercio - Rubro Librerías, del Centro Comercial Espinar, Chimbote - 2011; a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a las MYPEs.** 1) El 100% de las MYPEs encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores. 3) El 60% tienen capital ajeno y el 40% tiene capital propio. 4) El 40% creó el negocio con el fin de generar ganancias. **Respecto a los empresarios:** 1) De las MYPEs encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años. 2) El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 40% de representantes legales son de sexo masculino. 3) El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción superior universitaria. **Respecto al financiamiento:** 1) En el año 2011 el 100% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. Del 100% de los empresarios que recibieron financiamiento, el 60% recibieron montos de financiamiento entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 40% recibieron montos de financiamiento entre

40,000 a 60,000 nuevos soles. **2)** El 100% de las MYPEs encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario; siendo el 60% para el Mi Banco y el 40% para el Banco de Crédito. **3)** Mi Banco (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 20% y 25% anual, y el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos otorgados de 26% y 29% anual según sea el monto solicitado. **4)** El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. **5)** El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. **6)** El 80% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%. **Respecto a la capacitación:** **1)** El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPEs en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. **2)** El 100% de los microempresarios encuestados no recibieron algún tipo de capacitación en el año 2011. **3)** El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. **4)** El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión. **5)** El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para la empresa, y el 20% manifestó que no. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** **1)** El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en

el año 2011. 2) El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

Pedroso (2015) en su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes rubro comercio de madera de Chimbote, 2013; cuyo objetivo fue describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES, rubro comercio de madera, de Chimbote, 2013. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPES de una Población de 20, a la cual se aplicó un cuestionario de 30 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características de las MYPES:** 1. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: De las MYPES encuestadas el 60% se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia. **Respecto a los Empresarios** 1. Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 40% oscilan entre 25 a 45 años de edad, y el 60% entre 45 a 60 años 2. El 70% son de sexo masculino, y el 30% son femenino. 3. El 30% tiene estudios universitarios, el 60% secundaria completa y el 10% primaria. **Respecto a la Financiamiento** 1. El 90% de los empresarios encuestados recibieron créditos de terceros. De ese total, el 50% recibieron montos de créditos entre 15,000 a 35,000 nuevos soles y el 10% recibieron montos de créditos por más de 35,000 nuevos soles. 2. El 60% de las MYPES encuestadas

recibieron el crédito; siendo el 66,67% del sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 33,33% de la caja Trujillo donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18,50% la caja Trujillo. 3. El 33,33% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 50% en capital de trabajo. 4. El 60% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. **Respecto a la Capacitación** 1. El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 2. El 60% de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron dos veces, el 30% se capacitó tres veces y una vez el 10%. 3. El 70% de los micro-empresarios encuestados han recibido capacitación en Inversión del financiamiento– Administración, el 20% en marketing empresarial, respectivamente; y el 10% han recibido capacitación en otros cursos no especificados respectivamente. 4. El 100% de los representantes de las MYPES, el 80% de su personal fue capacitado en servicios y atención al cliente, y el 20% en eficiencia en el trabajo. 5. Al respecto si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa el 100% dijeron que sí, y mejoro la rentabilidad del negocio y ha incrementado a causa de la capacitación de los trabajadores. **Respecto a la Rentabilidad** 1. El 100% de las MYPES manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa. 2. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. TEORIA DEL FINANCIAMIENTO

En el transcurso del tiempo, se ha podido observar que las empresas para llevar a cabo el normal manejo de sus operaciones y/o realizar futuros proyectos, han requerido del financiamiento, el cual le han permitido así mejorar la condiciones de su negocio, para hacer posible diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

De manera que, con los años, el comportamiento de las empresas en asunto de financiamiento a dado lugar a diversos estudios teórico-prácticos que se remontan hace décadas desde que el trabajo de Merton H. Miller y Franco Modigliani, introdujeran su inclinación sobre el valor de la empresa, lo cual ha servido para fines académicos por su grado de relevancia y controversia aún vigentes en la actualidad. Dichos autores proponen dos teorías: Trade Off y Pecking Order.

Dentro de lo realizado por estos estudiosos, se puede citar la explicación de **Contreras & Díaz (2015)** a lo referido a estas dos reconocidas teorías:

- *Teoría del Trade off*; demuestra que el valor de la compañía se sujetaba de los flujos de caja operativos y no de cómo estos flujos se repartían entre los distintos suministradores de fondos.

En este sentido, causantes como costos contrarrestan las condiciones a la deducción del fisco de los costos de la deuda, conllevado a ayudar a ratios óptimos de endeudamiento. No obstante, el conflicto de intereses entre inversionistas, directivos y suministradores dispensa un nuevo papel a la composición financiera.

- ***Peking Orden;*** introduce la desigualdad de la información, donde las empresas no tienen una estructura de capital óptima que obtener, sino siguen un orden en la utilización del financiamiento, siendo primero las fuentes internas las que satisfacen esta necesidad y recurriendo a fuentes externas en caso de insuficiencia de la anterior.

No obstante, esta posición concerniente al financiamiento, origina la utilización de recursos internos como externos, siendo que la empresa puede ser más dependiente o independiente del financiamiento que puede obtener.

Sin embargo, lo que hoy en día se visualiza es que las empresas atraviesan ciertas realidades, que conllevan a la falta de liquidez, que las encamina a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les proporcione de estos recursos y que implican una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el prosperidad y desarrollo de la organización.

Fuentes de Financiamiento:

Hernández (2002) manifiesta que “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el origen de financiación

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han sido procedentes en su exterior. Por tanto, se aprecian dos tipos: *financiamiento interno y financiamiento externo*.

a. Financiamiento Externo

Son las que se proveen recursos que resultan de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes particularidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades específicas que presentan las empresas.

En el Perú, las fuentes de financieamiento externo se subdividen en: *formales, semiformales e informales*, que según lo planeado por **Alvarado, Portocarrero, Trivelli & otros (2001)**, son aquellas que se encuentran reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) así como las que no son reguladas por la misma. Siendo su clasificación presentada de la siguiente manera:

1. Fuentes de financiamiento formal

Son aquellas entidades especializadas en la entrega de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

Bancos: en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Su negocio principal consiste en atraer ahorros del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en acceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entidades financieras no bancarias: Conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no se consideran como bancos, entre estos tenemos a:

- **Cajas Rurales:** son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para operar cuentas corrientes. Estas instituciones captan recursos del público y su particularidad es otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

- **Cajas municipales de ahorro y crédito:** son instituciones reguladas de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En ese contexto, estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando comúnmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el monto del préstamo.
- **EDPYME:** son instituciones especializadas en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades.
- **Cooperativas de ahorro y crédito:** son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

2. Fuentes de financiamiento seminformal

Son aquellas entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS.

- **ONG:** En el Perú la ONG más importantes es el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME), asociación gremial que impulsa a la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que actúan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios.

3. Fuentes de financiamiento informal

Según las investigaciones de la **Asociación de Bancos del Perú (s/f)** manifiestan que es el resultado de la interacción de una considerable demanda por servicios financieros que no puede ser desempeñada por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor aparición en contextos donde logran disminuir las inconvenientes de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, las cuales son:

- **Préstamos de familiares y amigos:** especialmente no comprende el cobro de intereses, y están basados en relaciones de confianza entre las partes y acuerdos incluidos de reciprocidad.
- **Prestamistas individuales:** Son el grupo generalmente relacionado con los préstamos informales, aun cuando su responsabilidad por lo general es muy reducida. Este tipo de

créditos se identifica por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la garantía de algún bien.

- **Juntas:** Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los miembros.
- **Crédito de proveedores:** modalidad bastante habitual, que se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que provee algún tipo de bien (mercaderías, insumos, maquinarias, suministros, etc.) y servicios a sus clientes (que comúnmente son otras empresas dedicadas al comercio), facilitando el pago correspondiente por determinado periodo de tiempo
- **Casas de empeño:** también conocidos como “préstamos pignoratícios”. Suelen ser favoritos por el público debido a que los trámites son más rápidos que los del sector bancario y por ende más oportuno y práctico. En general, los controles que se llevan a cabo se relacionan con una observación de la identidad del pignorante (persona que recurre al financiamiento) y con la comprobación de la procedencia autorizada del objeto a empeñar. Los préstamos son de corto plazo.

b. Financiamiento Interno

Cuando una empresa tiene o cuenta para sus actividades con un capital que es gestionado por sí misma. En el caso de las MYPES, la fuente de financiamiento más empleado y de cual dependen muchas veces la permanencia y subsistencia del negocio, son los ahorros personales.

Para **Longenecker, Moore, Petty & Palich (2007)** son la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas particularidades el empresario debe contribuir una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error

Según el plazo de devolución

Ccaccya (2015) Las fuentes de financiación pueden agruparse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital proporcionado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

a. Financiamiento a corto plazo

Entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan:

- **Créditos comerciales:** Consiste en la oferta de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo normal es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la realización de la venta por el cliente.

- **Préstamos y créditos bancarios a corto plazo:** Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses pactados, en un plazo inferior o igual a un año.
- **Letras:** Consiste en la realización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se confieren a las entidades financieras para que procedan a dar primero el importe, una vez resultada cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.
- **Factoring** Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener crédito transfiriendo a un tercero créditos a cobrar procedentes de su actividad comercial.

b. Financiamiento a largo plazo

Entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene:

- **Bonos:** es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es presentado por una empresa con el fin de obtener fondos del

mercado financiero para el cual se pagan intereses y se exigen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

- **Acciones:** representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

- i. Acciones preferentes.** Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su establecimiento da derecho a ciertas utilidades como dividendos así como a ciertos activos en caso de liquidez.

- ii. Acciones comunes** Estas acciones representan la participación que otorga al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos establecidos a cargo de las utilidades residuales.

- **Arrendamiento financiero o leasing** Es un 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 recursos durante un tiempo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus condiciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

- **Hipotecas** Es un transferencia establecida de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de avalar el pago del préstamo.

2.2.2. TEORÍA DE LA CAPACITACIÓN

Se entiende como toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal (**Frigo, 2012**).

Según, **Chacaltana (2005)** la capacitación correspondiente por el empleador es uno de los asuntos donde ha habido más desarrollo especulativo en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría sobresaliente es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos avances interesantes del análisis institucionalista. A continuación los principales fundamentos de cada una de estas teorías:

- **Capital Humano**

Se comprende como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede explayar la productividad del trabajo deseado en la firma pero se tiene que incidir en costos. Estos costos pueden ser costos directos, los mismos que incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal observado 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, 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?, 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”.

- ***Competencia Perfecta***

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, el cual asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos, al comparar los beneficios con los costos de la capacitación.

Para **Mayuri (2008)**, los cambios permanentes en la actividad de las empresas, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas. Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

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

- a) **Inducción:** Es la información que se brinda a los empleados recién ingresados. Generalmente lo hacen los supervisores del ingresante. El departamento de RRHH establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.

- b) **Entrenamiento:** Se aplica al personal operativo. En general se da en el mismo puesto de trabajo. La capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel general de conocimientos del personal operativo. Las instrucciones para cada puesto de trabajo deberían ser puestas por escrito.

- c) **Formación básica:** Se desarrolla en empresas de cierta magnitud; administra personal especialmente preparado, con un conocimiento general de toda la organización. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben conocimiento completo sobre la empresa, y luego reciben destino.
- d) **Desarrollo de Jefes:** En todas las demás acciones de capacitación, es necesario el compromiso de la gerencia. Aquí, es necesario el compromiso de la gerencia general, y de los máximos niveles de la organización. El estilo gerencial de una empresa se logra no solo trabajando en común, sino sobre todo con razonamiento común sobre los problemas de la gestión. Deberían circularse temas como la administración del tiempo, conducción de reuniones, análisis y toma de decisiones, y otros. En cualquiera de los casos, debe planearse convenientemente tanto el proceso como el contenido de las actividades, de modo de obtener un máximo orden

Por otro lado, **Romero (2010)** manifiesta que existen diferentes tipos de capacitación y se clasifican según diversos criterios:

1. Por su formalidad

- a) **Capacitación Informal:** Concerniente con el conjunto de instrucciones que se transmiten en la operatividad de la empresa, aquí se puede dar una retroalimentación positiva que puede optimar el ejercicio de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

b) Capacitación Formal: Es aquella que se ha dispuesto de acuerdo a las necesidades de capacitación fijadas que se presentan en la empresa. Pueden durar desde un día hasta varios meses, según le tipo de curso, seminario, taller, etc.

2. Por su naturaleza

- a) Capacitación de orientación: Es la que se da para amoldarse a nuevos colaboradores de la organización.
- b) Capacitación en el trabajo: Como su nombre lo indica es aquel que se efectúa en el trabajo.
- c) Capacitación de supervisores: Aquí se dispone al personal de supervisión para el desempeño.
- d) De funciones gerenciales.

3. Por su nivel ocupacional

- a) Capacitación de operarios
- b) Capacitación de obreros calificados
- c) Capacitación de supervisores
- d) Capacitación de jefes de línea
- e) Capacitación de gerentes

En el contexto de las microempresas, según la ley de las MyPEs con respecto a la capacitación y asistencia técnica el estado impulsa, a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE),

los programas de capacitación y de asistencia técnica que están encaminados prioritariamente a la creación de empresas, la producción y productividad, etc. Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar pertenecientes a indicadores aprobados por el CODEMYPE que contengan niveles mínimos de responsabilidad, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

Programas de apoyo a la capacitación de la Mype en el Perú

En la actualidad existe un solo programa denominado Mi Empresa, a través del cual se han concentrado los diferentes servicios que la Mype demanda. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

Programa Mi Empresa El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Mype, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del Ministerios de Trabajo y Promoción del Empleo.

Programa Perú Emprendedor: Con el propósito de iniciar el progreso de la Mype, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover el desarrollo de la Mype y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3. TEORÍA DE LA RENTABILIDAD

Ferruz (2000) la Rentabilidad es el provecho 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:

- **Modelo de Markowitz**

Indica que el inversor variará su inversión entre diferentes alternativas que brinden 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.

- **Modelo de mercado de Sharpe**

Sharpe propuso 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 variables y covariables 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.

Tipos de rentabilidad.

Según **Sánchez (2002)** existen dos tipos de rentabilidad

a) La rentabilidad económica.

Llamada también rentabilidad de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de 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 tantos sucesos como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles metódicos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el resultado antes de interese e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$R = \frac{R}{I}$$

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

$$R = \frac{R}{P}$$

2.2.4. TEORIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE)

El Artículo 2º de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la define como: “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”.

Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está considerando a las micro y pequeñas empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente ley, con distinción al régimen laboral que es de aplicación para las microempresas.

Asimismo en el artículo 3° establece que las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) **El número total de trabajadores:**

- ✓ La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- ✓ La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) **Niveles de ventas anuales:**

- ✓ La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias UIT.
- ✓ La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias – UIT

Importancia de la Mypes

Según fundamentos del Ministerio de Trabajo; las Mypes proponen empleo a más del 80% de la Población Económicamente Activa (PEA); asimismo generan alrededor del 45% del Producto Bruto Interno (PBI); es así que son consideradas como la principal fuente generadora de empleo y desarrollo del país, esto se debe a que:

- Facilitan numerosos puestos de trabajo.
- Disminuyen la pobreza por medio de actividades de creación de ingreso.

- Impulsan la fuerza empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Optimizan la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Definiciones del financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo entregado a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser restituida con un monto agregado (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (**Ferruz, 2000**).

Asimismo, el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, anteponiendo un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad terminada de dicha unidad económica de pequeña escala, con el resultado de alcanzar la estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en una condición más formal. (**Kong & Moreno, 2014**).

2.3.2. Definiciones de la Capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objetivo de que cuente con los conocimientos convenientes para cubrir el puesto con la eficiencia. **(Sutton, 2001).**

La capacitación se alude a los métodos que se usan para proveer a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado. **(Vizcarra, 2009).**

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad es el beneficio y/o ganancia expresado en términos inherentes o porcentuales respecto a alguna otra capacidad económica como el capital total financiado o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos necesarios, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. **(Fernández, 2013)**

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera

mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. **(CreceNegocios, 2012).**

La rentabilidad es un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia adquirida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para conseguir. **(Salazar, 2013).**

2.3.4. Definición de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)

Es la unidad económica compuesta por una persona natural, jurídica, grupo de personas o una familia. Se establece que la persona natural o jurídica, debe satisfacer un requisito que es esencial: debe tener trabajadores de relación laboral directa, independientemente de la modalidad contractual; asimismo, divide la MyPEs en dos tipos de Empresas: las Micro Empresas y las Pequeñas Empresas claramente diferenciadas por Ley, definiéndoles políticas como objetivos a seguir para la toma de decisiones convenientes. **(Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2005).**

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó fue no experimental -transversal– descriptivo.

- **No Experimental.**

La investigación es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, lo que se va a hacer es observar el fenómeno tal y como se manifiesta en su contexto natural.

- **Transversal.**

La investigación es transversal porque se recolectó los datos en un sólo momento y en un tiempo único, su propósito es describir las variables y analizar su relación en un momento dado.

- **Descriptivo.**

La investigación es 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.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población para este trabajo de investigación son propietarios de todas las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercial del rubro confecciones del distrito de Chimbote.

3.2.2. Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 20 MyPEs del rubro textil/confecciones del Centro Comercial Bahía Plaza Center de Chimbote, la misma que representa el 100%.

3.3. Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (viable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-2 2-3
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definition conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES.	Solicitó crédito.	Nominal: Sí No,
		Recibió crédito.	Nominal: Sí No
		Monto del crédito solicitado.	Cuantitativa: Especificar el monto.
		Monto del crédito recibido.	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito.	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito.	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito.	Cuantitativa: Especificar la tasa.
		Crédito oportuno.	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno.	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Sí No
		Insuficiente	Sí No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Sí No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPES.	Percepción que tienen los Administradores y/o gerentes de la competitividad de las MYPES en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Sí No
		Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la competitividad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	Nominal: Sí No

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos

Para recoger la información pertinente a la investigación, se utilizó el instrumento del cuestionario

3.5. Plan de análisis.

El análisis de la información se realizó a través del cuestionario aplicado al representante de las Micro y pequeña empresas en estudio; para el procesamiento de los datos se empleó el programa Excel, para el análisis de los datos se aplicó medidas estadísticas de acuerdo a la naturaleza de las variables en estudio y los resultados se presentarán en cuadros y gráficos estadísticos. La información obtenida a través de la aplicación de las encuestas, se agrupó los resultados por cada una de las dimensiones de las variables en estudio y de manera global en cuadros estadísticos.

3.6. Matriz de consistencia.

TÍTULO	ENUNCIADO DE PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016?</p>	<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro confecciones del distrito de Chimbote, periodo 2016.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio. 5. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

3.7. Principios éticos

La presente investigación se fundamentó con el código de ética del contador público y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional, cumpliendo con las normas fundadas por la Escuela de Contabilidad y los reglamentos de la Universidad, oponiendo cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación.

En lo referente al desarrollo de la investigación se llevó a cabo predominando los valores éticos como el proceso integral, la organización, la coherencia, lo secuencial y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de presunciones y contribuir al desarrollo de la ciencia contable.

Por último, se cumplió con el principio obligatorio de todo trabajo de tesis, el cual radica en la originalidad del mismo. La moralidad y la ética profesional hacen imposible el imitar, copiar o apropiarse de algún trabajo no realizado por uno mismo. Por esta razón se revisó y se informó acerca de los estudios previos de nuestra investigación, haciendo las referencias o citas de acuerdo a las normas de ética fundamentales.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio, 2016

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DE LOS DUEÑOS O REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO, 2016

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	1	El 90% (18) de los encuestados, son adultos y su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, mientras que el 10% (2), son jóvenes de entre 18 a 25 años de edad.
Sexo	2	El 85%(17) son del sexo femenino, y solo un 15% (3) pertenece al sexo masculino.
Grado de Instrucción	3	El 35% (7) tienen secundaria completa, el 30% (6) tienen superior universitaria completa, el 25% (5) tienen superior no universitaria completa y el 10% (2) tienen superior universitaria incompleta
Profesión u ocupación	5	El 60% (12) son confeccionistas y el 40% (8) son comerciantes.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 1, 2, 3, 4 y 5 del anexo 02.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio, 2016

CUADRO N° 02
CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO, 2016

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Antigüedad de la MYPE	6	El 85% (17) tienen más de 3 años en el negocio, mientras que el 15% (3) tiene 3 años.
N° de trabajadores permanentes	7	El 55% (11) tienen solo 1 trabajador permanente, el 30% (6) tienen 2 trabajadores permanentes y el 15% (3) tienen 3 trabajadores permanentes
N° de trabajadores eventuales	8	El 85% (17) no tiene ningún trabajador eventual y el 15% (3) tiene solo 1 trabajador eventual.
Formalidad de la MYPE	9	El 90% (18) de las MYPES del ámbito de estudio son formales y el 10% (2) son informales
Fines establecidos	10	El 90% (18) manifestaron que los fines de su negocio fueron para obtener ganancias y el 10% (2) manifestó que fue solo por subsistencia.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 6, 7, 8, 9 y 10 del anexo 02.

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del ámbito de estudio, 2016

CUADRO N° 03

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL ÁMBITO DE ESTUDIO, 2016

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 95% (19) manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y 5% (1) manifestaron que su financiamiento su propio.
De qué sistema	12	El 80% (17) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron de entidades no bancarias, el 20% (3) obtuvieron sus créditos de entidades bancarias.
Plazo del crédito solicitado	13	El 80% (16) manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo, el 10% (2) fueron otorgados a largo plazo y el 10% (2) no precisa que tiempo fueron otorgados los créditos.
En que invirtió el crédito financiero	14	El 90% (18) manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo y el 10% (2) manifestó que fue invertido para activos fijos.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11,12, 13, 14, del anexo 02.

4.1.4. Respecto al objetivo específico 4: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2016

CUADRO N° 04

CARACTERÍSTICAS DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE DEL ÁMBITO DE ESTUDIO, 2016

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió capacitación antes de obtener el crédito.	15	El 75% (15) manifestó que si recibieron capacitación y el 25% (5) manifestó que no recibieron capacitación
Capacitaciones en los últimos dos años	16	El 60% (12) no recibió ninguna capacitación, el 20% (4) recibió una capacitación, el 10% (2) no precisa capacitación alguna y el otro 10% (2) dos capacitaciones en los últimos dos años.
Personal recibió capacitación	17	Del 100% (20) de los encuestados, manifestaron que su personal no ha recibido capacitación
La capacitación es una inversión	18	El 80% (16) declararon que consideran a la capacitación como una inversión, 15% (3) declararon que la capacitación no es una inversión y el 5% (1) no precisaron si consideran a la capacitación como inversión.
La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	19	El 85% (17) declararon que consideran a la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa y 15% (3) declararon que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 02.

4.1.5. Respecto al objetivo específico 5: Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio, 2016

CUADRO N° 05

CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL ÁMBITO DE ESTUDIO, 2016

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
El financiamiento mejoro la rentabilidad	20	El 95% (19) declararon que consideran a la capacitación otorgado a mejorado la rentabilidad de su empresa y el 5% (1) no precisa.
La capacitación mejoro la rentabilidad	21	El 90% (18) declararon que consideran a la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 5% (1) manifiesta que no ha mejorado y el otro 5% (1) no precisa.
La rentabilidad mejoro los dos últimos años	22	El 80% (16) declararon que consideran a la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años y el 20% (4) manifiesta que no ha mejorado.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21 y 22 del anexo 02.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

- a) De las MYPES encuestadas se establece que el 90% de los dueños o representantes legales son personas adultas; es decir, que sus edades fluctúan entre los 26 a 64 años (ver tabla 01). Se contrasta con lo investigado por Gonzales (2014) en donde el 93% de los encuestados tenía entre 26 y 60 años. Esto demuestra que los representantes legales son adultos que tienen mayor capacidad de manejo y responsabilidad para su empresa.

- b) El 85% de los dueños o representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), lo que contrasta con los resultados obtenidos por Machaca (2014) en donde el 89% de los representantes legales fueron del sexo femenino; esto quiere decir que las mujeres van tomando protagonismo en el mundo empresarial, ya sea por su creatividad, decisión, responsabilidad u otras cualidades que les considera con mayor potencial para los negocios; no coinciden con los resultados obtenidos por Cueva (2015) y Pedroso (2015) porque en la mayoría de las MYPES son los hombres quienes toman las riendas del negocio.

- c) El 35% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados obtenidos por García (2014) y Sánchez (2014) en donde 25% y 33.3% respectivamente, tienen secundaria completa.

- d) El 60% de los microempresarios encuestados tiene como profesión u ocupación la confección y el 40% solo son comerciantes (ver tabla 04); esto quiere decir que la mayoría confecciona lo que vende, dándole el valor agregado de la exclusividad a sus productos.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2

- a) El 85% de los microempresarios que se dedican al rubro textil/confecciones tienen más de 3 años en este negocio (ver tabla 05). Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Cano (2015) y Gonzales (2014), donde 90.91% y 80% tienen más de 3 años en el sector comercio y servicios respectivamente.

- b) El 55% de las MYPES encuestadas tienen solo un trabajador permanente, el 30% tienen 2 trabajadores permanentes y el 15% tienen 3 trabajadores permanentes (ver tabla 06); los primeros resultados coinciden con los obtenidos por García (2014) y Machaca (2014) donde 30% y 46% tienen solo 1 trabajador permanente respectivamente. Asimismo, Cano (2015) en donde 45.46% tienen más de 2 trabajadores permanentes; y Pedroso (2015) en donde 20% tienen más de 3 trabajadores permanentes.

- c) El 85% de las MYPES encuestadas no tienen ningún trabajador eventual (ver tabla 07), lo que contrasta con los resultados obtenidos por Cano (2015), Torres (2015) y Sánchez (2014) en donde 63.64%, 80% y 100% no tienen ningún trabajador eventual, respectivamente.

- d) El 90% de las MYPES encuestadas del ámbito de estudio son formales (ver tabla 08), lo que se puede contrastar de acuerdo con Torres (2015) y Mayta (2013) en donde el 100% y 60% respectivamente, son formales

- e) El 90% de las MYPES manifestaron que los fines de su negocio fueron para obtener ganancias (ver tabla 09), esto se contrasta con Calderón (2014), Mayta (2013) y Cueva (2015) en donde 40%, 71% y 100% respectivamente, tienen negocio solo para generar ganancias.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3

- a) El 95% de los encuestados manifestaron que realizan su actividades con financiamiento de terceros (ver tabla 10). Se contrasta con lo investigado por Cano (2015), Pedroso (2015) y Torres (2015) en donde 90.91%, 90% y 80% respectivamente, obtuvieron crédito por terceros; indicando así que estas empresas no se autofinancian para poder desarrollar sus actividades.

- b) El 80% de las MYPES estudiadas obtuvieron financiamiento de entidades no bancarias (ver tabla 11), esto coincide con Garcia (2014), Cano (2015) y Mayta (2013), en donde el 85%, 80% y 64% recibieron crédito de las entidades no bancarias, respectivamente.

- c) El 80% de los encuestados manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo (ver tabla 12), lo que coincide de acuerdo con Cano (2015), Torres (2015) y Sayán (2013), en donde 80%, 67% y 50% manifestaron que su financiamiento fue de corto plazo.

- d) El 90% de los encuestados manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo, estos resultados contrastan con los obtenidos por Sanchez (2014), Cano (2015), Gonzales (2014) y Gonzales (2014), en donde el 100%, 90%, 80% y 50% sostuvieron que su financiamiento lo utilizan para el capital de trabajo.

4.2.4. Respecto al objetivo específico 4

- a) El 75% de las MYPES en estudio manifestó que si recibieron capacitación antes de obtener un crédito; lo que coincide con Cano (2015) y García (2014), en donde el 63.64% y 75% sostienen que recibieron capacitación antes de obtener un préstamo. Esto no coincide con Mayta (2013) en donde los encuestados en su totalidad no recibieron la respectiva capacitación para el financiamiento.

- b) El 60% de las MYPES estudiadas no recibieron capacitación en los últimos años, esto coincide con Sánchez (2014) en donde la totalidad de los encuestados manifestaron que no recibieron capacitación en los últimos años.
- c) El 100% de los encuestados tienen a un personal no capacitado en su negocio, esto coincide con los resultados obtenidos por Alarcón (2015) y Mayta (2013), que en su totalidad manifestaron que las MYPES estudiadas presentan un personal que no ha sido capacitado.
- d) El 80% de las MYPES estudiadas declararon que consideran a la capacitación como una inversión, lo que contrasta de acuerdo con Torres (2015), Mayta (2013), Calderón (2014), en donde 70%, 100% y 60% manifestaron que la capacitación brinda una inversión para el negocio.
- e) El 85% de los encuestados declararon que consideran a la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, lo que contrasta con Sanchez (2014) y Cueva (2015), quienes obtuvieron un 100% y 70%, en donde se sostuvo que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

4.2.5. Respecto al objetivo específico 5

- a) El 95% de las MYPES en estudio manifestaron que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad de su empresa, esto coincide con Cueva (2015) Sayán (2013), en donde el 90% y 67% declararon que gracias al financiamiento que se les otorgo, la rentabilidad mejoró.

- b) El 90% de los encuestados sostuvieron que consideran la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, esto contrasta con Torres (2015) en donde se obtuvo el 70% que manifestaron que gracia a la capacitación, las microempresas mejoraron su rentabilidad.

- c) El 80% de las MYPES estudiadas declararon que consideran a la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años, esto contrasta significativamente con la mayoría de los autores, debido a que la totalidad de los encuestados manifestaron que la rentabilidad mejoro en los últimos años para negocio.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

La totalidad de dueños o representantes legales de las MYPES estudiadas, son adultos (90%), los cuales en su mayoría (85%) son del sexo femenino; haciendo precisar que estas microempresas son lideradas por mujeres adultas formado así gran parte de este rubro y del mundo laboral ya sea los las distintas cualidades positivas que tiene la mujer actual, poco más del 1/3 (35%) tiene secundaria completa, esto quiere decir que aún se percibe que los dueños o representantes de las MYPES, no cuentan con un grado de instrucción superior para desempeñar cargos semejantes al ámbito de estudio y más de las mitad (60%) son confeccionistas de su propios productos.

5.2. Respecto al objetivo específico 2:

La mayoría (85%) de los microempresarios tiene más de 3 años en el sector empresarial, (85%) ningún trabajador eventual en su negocio, (90%) son formales y sus fines de negocio fueron para obtener ganancias. Por otro lado, la mitad de estos (55%) tiene un solo trabajador permanente y la mayoría (85%) ningún trabajador eventual. Esto implica que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables y con un negocio formal, siendo un paso muy importante para su desarrollo debido a que tendrán más beneficios de que las informales no poseen por su situación.

5.3. Respecto al objetivo específico 3:

La mayoría (95%) obtuvieron financiamiento de terceros, la mayoría (80%) obtuvieron el crédito por entidades no bancarias. Asimismo, para la mayoría de ellos los créditos recibidos fueron a corto plazo y la mayoría de dichos créditos (90%) fue invertida en capital de trabajo. Esto implica que el Estado y las entidades del sistema financiero tengan más participación en los requerimientos de las MYPES y estar prestos a disposición de acompañar el proceso de modernización de este sector productivo, para que estas puedan tener más protagonismo y desarrollo el mercado competitivo.

5.4. Respecto al objetivo específico 4:

La mayoría (75%) de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento un crédito, un poco más de la mitad (60%) no percibieron capacitación, las totalidad (100%) no tiene personal con capacitación, la

mayoría (80%) considera a la capacitación como una inversión y la mayoría (85%) considera que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa. Esto implica que los microempresarios del rubro confecciones, reflejan una inclinación favorable en el desarrollo de las capacitaciones en diferentes modelos y programas para mejorar y ampliar sus conocimientos, habilidades y actitudes relevantes al negocio, demostrando así que se encuentran dispuestos a descubrir nuevas tendencias actuales y estar a la vanguardia de la competencia capitalina.

5.5. Respecto al objetivo específico 5:

Casi la totalidad (95%) de las MYPES estudiadas creen que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, La mayoría (80%) piensa que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su negocio y la mayoría (80%) sostiene que la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años. Esto implica que microempresarios perciben un favorable manejo de su empresa de una forma adecuada que a pesar que a lo largo del tiempo que se encuentran establecidos como empresa aún siguen teniendo dificultades pero manifiestan una disposición oportuna para brindar a los consumidores locales, productos de calidad en los cuales los microempresarios desarrollan sus habilidades en el día a día, basados en la experiencia y la educación informal, por lo que se refleja justamente la permanencia de estas mypes a través del tiempo.

Conclusión General:

El trabajo que viene haciendo el gobierno para con los microempresarios, si bien es cierto es favorable, pero aun si es poco para la gran cantidad de MYPES que año tras año se vienen estableciendo a lo largo de nuestro país, es por tal motivo se debe implementar políticas y programas como atención al cliente, abastecimiento y distribución, de mercadería de calidad, con efecto de elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, que les permita incursionar en nuevas tendencias en los negocios. A estos importantes desafíos se suman otros específicos del rubro de la confección, como seguir avanzando en formalización empresarial, mayor capacitación acorde a las competencias y las necesidades actuales y en uso de herramientas tecnológicas e innovadoras. Por otro lado, los mismos micro empresarios deben de invertir en mano de obra capacitada porque gracias a ello se puede mejorar su desenvolviendo en el lugar de trabajo, demostrando así que el financiamiento que se obtenga y la capacitación debida que se imponga dependerá significativamente de la rentabilidad de la MYPE.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas:

Alarcón, G. (2015). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro hoteles, de la provincia de Huari – Ancash, 2014. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú.

Alvarado, J.; Portocarrero, F. & Trivelli, C. (2001). Financiamiento informal en el Perú. Recuperado de <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddtlibro1.pdf>

Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Tesis para optar el grado de Magister en Dirección de Negocios. Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Argentina. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Asociación de Bancos del Perú (s/f). COSTO DEL CRÉDITO BANCARIO VS. CRÉDITO INFORMAL. Recuperado de http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ESTUDIO%20CREDITO%20FORMAL%20VS%20%20INFORMAL_20131022090301349.pdf#search=Fuente%20de%20financiamiento%20informal

Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. Actualidad Empresarial. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf

- Calderón, J. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes, sector comercio, rubro librerías, del Centro Comercial Espinar, Chimbote – 2011. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú.
- Cano, E. (2015). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotos – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Cajabamba, Perú.
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. Recuperado de <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.p>
- Contreras, N & Díaz, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. Universidad Peruana Unión. Recuperado de http://revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416
- CreceNegocios. (2012). Definición de rentabilidad. Recuperado de <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Cueva, E. (2015). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro ópticas de la ciudad de Huaraz 2014. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú.
- Deymor, B. & Villafuerte, C. (2010). *Las MYPE en el Perú*. Recuperado de <http://ri.ufg.edu.pe/jspui/bitstream/11592/8276/2/687.04F634dCAPITULO%20I.pdf>

- Fernández, J. (2013). Rentabilidad. Diccionario Empresarial Wolters Kluwer Legal. Recuperado de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?para ms=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTU0sTtbLUouLM_DxbIwMD_S0NDQ3OQOGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoA0vlAJzUAAAA=WKE
- Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Financiación e Inversión. Recuperado de <http://www.5campus.com/leccion/fin010>
- Frigo, E. (2012). ¿Qué es la Capacitación? Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad. Recuperado de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- García, K. (2014). *Capacitación en las mypes del sector comercio-rubro librerías, ciudad de Santa*. In Crescendo Ciencias Contables & Administrativas. Recuperado de: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1100>
- Gomero, N. (2003). Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000. Tesis para optar el grado de Magister en Contabilidad. Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/gomero_gn/t_completo.pdf
- Gonzales, D. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transportes interprovincial de Cajamarca, 2013. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Cajamarca, Perú.

- Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Jiménez, P. (s/f). *La Cooperación empresarial como estrategia de crecimiento: Motivos de su formación, ventajas e inconvenientes*. Universidad de Lioja. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2499441.pdf>
- Kong, J. & Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Tesis para optar el grado de licenciado de Administración. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015. Diario Oficial El Peruano, Lima, Perú, 30 de julio de 2003.
- Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. 13 Edición. Santa Fe. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+prsonales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrFR&sig=6nicuV3LTiicKVYBoU_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false
- Mamani. P. (2014). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollería del distrito de Huancané - provincia de Huancané, periodo 2012-2013. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huancané, Perú.

- Mayuri, J. (2008). Capacitación empresarial y desempeño laboral en el Fondo de Empleados del Banco de La Nación - FEBAN, Lima 2006. Tesis para optar el grado de Doctor en Educación. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2615/1/Mayuri_bj.pdf
- Mayta, L. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. Rubro abarrotes, del distrito de crucero, provincia de Carabaya departamento de Puno. Periodo 2012-2013. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Puno, Perú.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005). Principales beneficios de la ley Mype. Recuperado de <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=C1DED215-5C9C-44B1-9CE0-10484048C5F1.PDF>
- Ramírez, A. & Malásquez, P. (2014). Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de Michoacán: Estudio de caso. Revista de Investigación en Ciencias de la Administración. Michoacán, México. Recuperado de: <http://inceptum.umich.mx/index.php/inceptum/article/view/120/104>
- Romero, K. (2008). La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva. Tesis para optar el grado de licenciado de Administración. Universidad Veracruzana. Veracruz, México.
- Salazar, I. (2013). ¿Qué es la Rentabilidad y Utilidad de un Negocio? Recursos y Negocios. Recuperado de <http://www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/>

- Sánchez, J (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Análisis contable.
Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Sayán, J. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro acopio compra y venta de aceitunas, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tacna, Perú. Recuperado de: http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/220/U008-Repositorio-Tesis-Uladech-Catolica.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal. Argentina*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>
- Torres, K. (2014). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la ciudad de Pucallpa, 2014. Tesis para optar el título de contador público. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú.
- Vizcarra, N. (2009). Importancia de la capacitación para las MyPE. Mundo MyPE.
Recuperado en <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Zorrilla, J. (2007). *Las PYMES en México y su Participación en la Economía*.
Recuperado de <http://www.gestiopolis.com>

6.2. ANEXOS

ANEXO N° 1: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
DEPARTAMENTO ACADÉMICO METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TEXTIL/CONFECCIONES DE CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPE del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro textil/confecciones en el Centro Comercial Bahía Plaza Center del distrito de Chimbote, periodo 2016.”**

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Encuestador.....

Fecha.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta
(...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria
completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria
Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)
1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:2.1 Tempo en años

que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)

2.3Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia
(sobre vivencia): (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener
financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del
crédito.

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas
usureros (...)

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación
(%)..... Otros - Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

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

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

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

4.3 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

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

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

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

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión
Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros:
especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

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

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

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

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

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

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.

ANEXO N° 02: TABLAS DE RESULTADOS

1. Respecto a los empresarios.

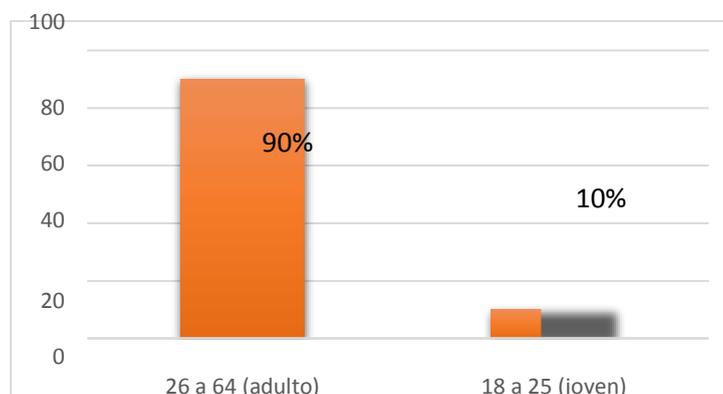
Tabla N° 01

Edad de los dueños o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.

Edad de los dueños o representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
26 a 64 (adulto)	18	90%
18 a 25 (joven)	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Gráfico N° 01



En el gráfico 01, se observa que el 90% de lo encuestados, son adultos y su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, mientras que el 10%, son jóvenes de entre 18 a 25 años de edad.

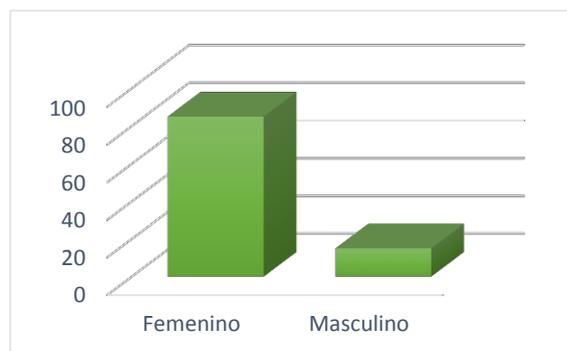
Tabla N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio

Sexo los dueños o representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	17	85%
Masculino	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 02



En el grafico 02, se observa que del 100% de los dueños o representantes legales de las MYPES encuestadas, el 85% son del sexo femenino, y solo un 15% pertenece al sexo masculino.

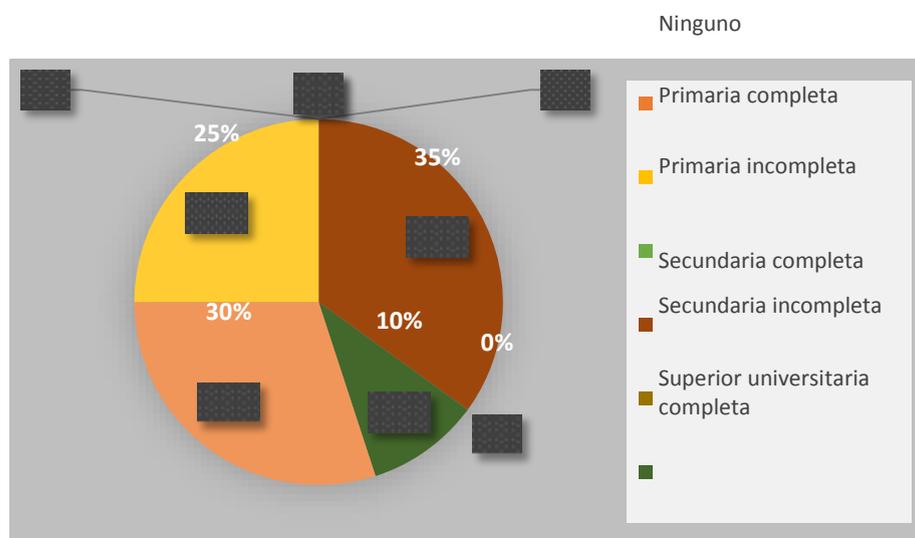
Tabla N° 03

Grado de instrucción de los dueños o representantes legales de las MYPES

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	7	35%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitaria completa	2	10%
Superior universitaria incompleta	6	30%
Superior no universitaria completa	5	25%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 03

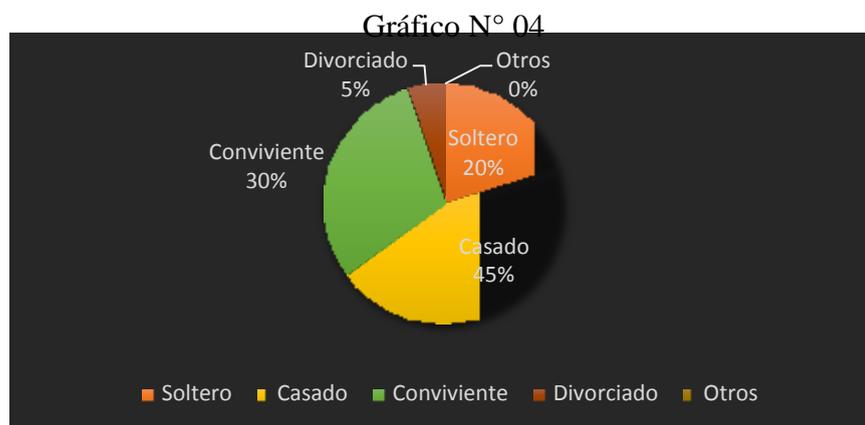


En el grafico 03, se observa que del 100% de los encuestados, el 35% tienen secundaria completa, el 30% tienen superior universitaria completa, el 25% tienen superior no universitaria completa y el 10% tienen superior universitaria incompleta.

Tabla N° 04
Estado civil de los dueños o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	4	20%
Casado	9	45%
Conviviente	6	30%
Divorciado	1	5%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados



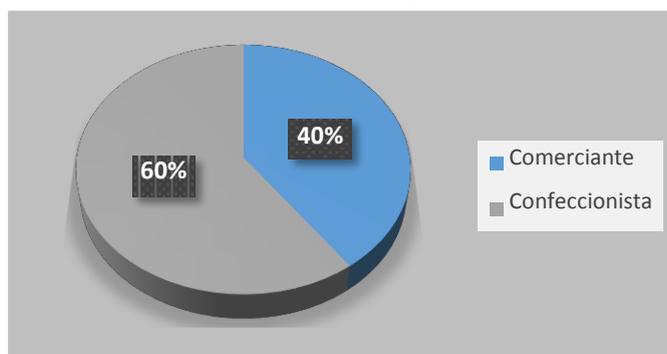
En el grafico 04 se observa que del 100% de los encuestados, el 45% son casados, el 30% son convivientes, el 20% son solteros y el 5% son divorciados.

Tabla N° 05
Profesión u ocupación de los dueños o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	8	40%
Confeccionista	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestado

Grafico N° 05



En el grafico 05, se observa que del 100% de los encuestados, el 60% son confeccionistas y el 40% son comerciantes.

2. Respecto a las características de las Mypes.

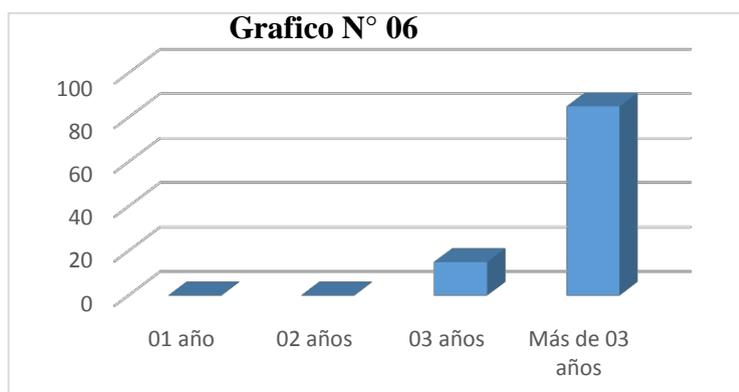
Tabla N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	3	15%
Más de 03 años	17	85%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 06

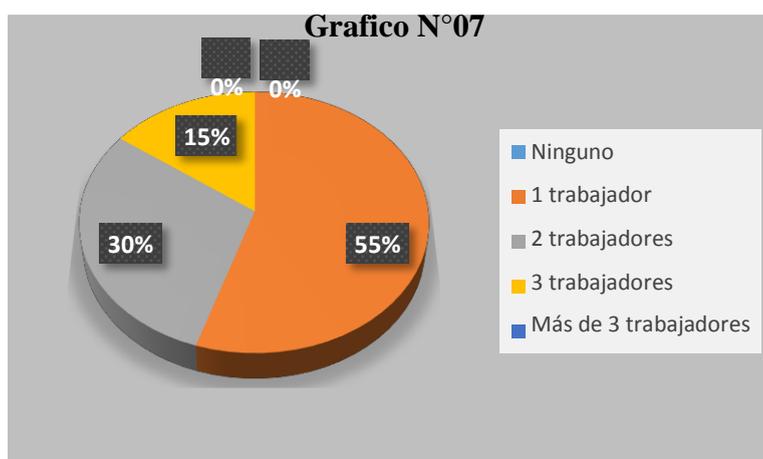


En el grafico 06, se observa que del 100% de los encuestados, el 85% tienen más de 3 años en el negocio, mientras que el 15% tiene 3 años.

Tabla N° 07
Número de trabajadores permanentes de las Mypes.

N° de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	11	55%
2 trabajadores	6	30%
3 trabajadores	3	15%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados



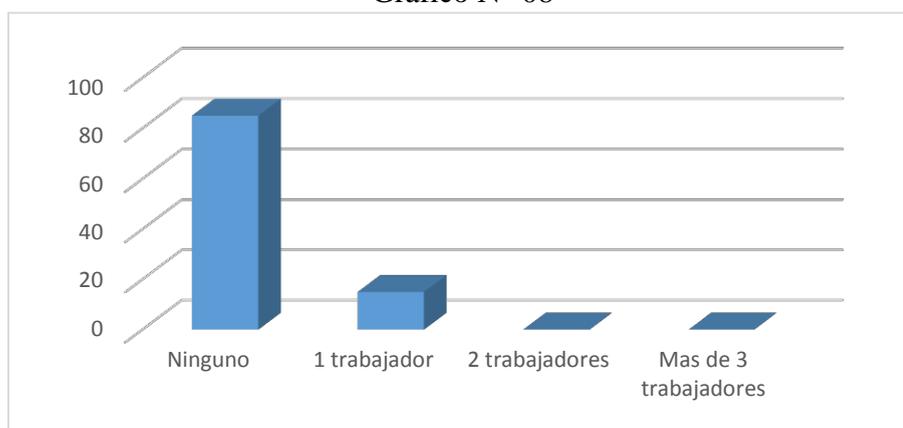
En el grafico N° 07, se observa que del 100% de los encuestados el 55% tienen solo 1 trabajador permanente, el 30% tienen 2 trabajadores permanentes y el 15% tienen 3 trabajadores permanentes

Tabla N° 08
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	17	85%
1 trabajador	3	15%
2 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 08



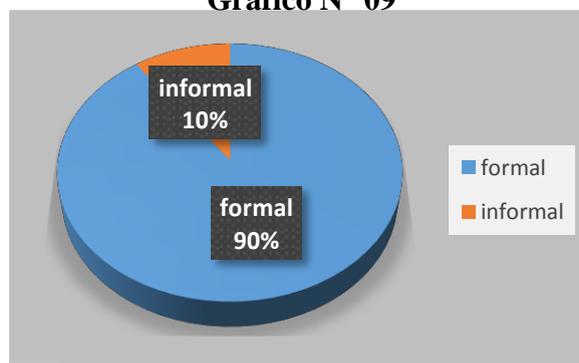
En el grafico 08, se observa que del 100% de los encuestados, el 85% no tiene ningún trabajador eventual y el 15% tiene solo 1 trabajador eventual.

Tabla N° 09
Formalidad de las Mypes

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Formal	18	90%
Informal	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 09



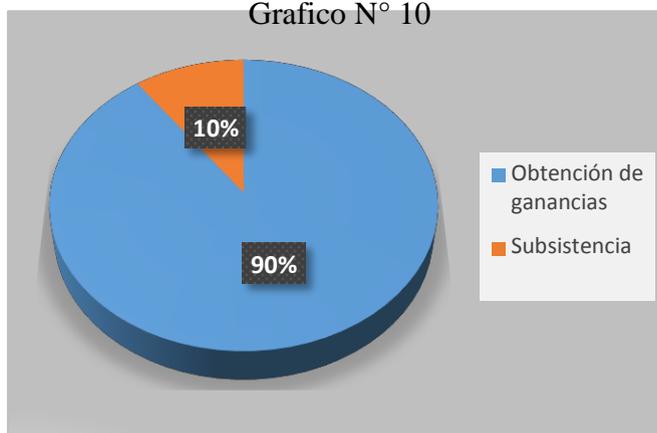
En el grafico 09, se observa que del 100% de los encuestados, el 90% de las MYPES del ámbito de estudio son formales y el 10% son informales

Tabla N° 10
Fines establecidos de las MYPES

Fines establecidos	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	18	90%
Subsistencia	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 10



En el grafico 10, se observa que del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que los fines de su negocio fueron para obtener ganancias y el 10% manifestó que fue solo por subsistencia.

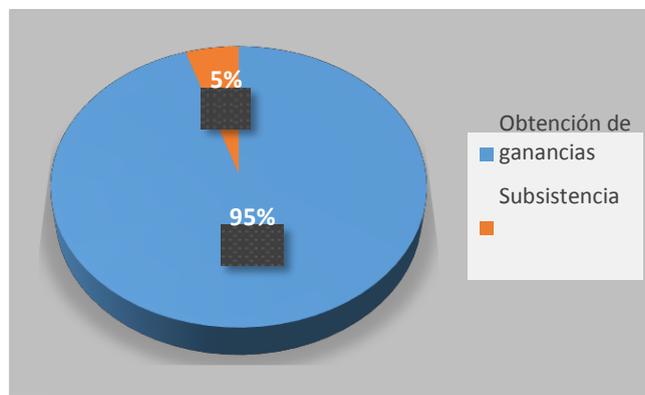
3. Respecto al financiamiento.

Tabla N° 11
Forma de financiamiento

Fines establecidos	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	19	40%
Subsistencia	1	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 11



Del 100% de los encuestados, el 95% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y 5% manifestaron que su financiamiento su propio.

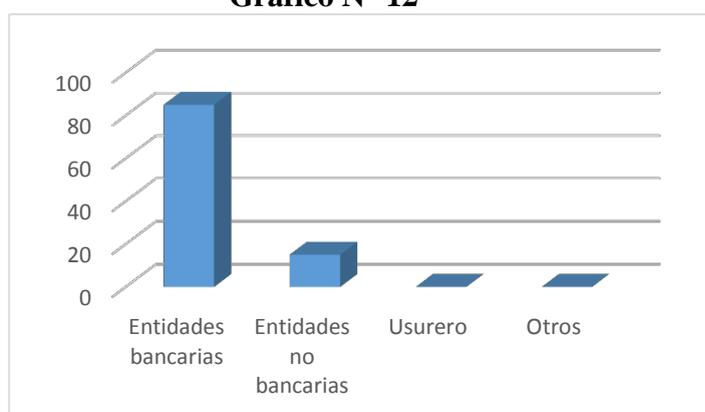
Tabla N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Tipo de entidades financieras	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	15%
Entidades no bancarias	17	85%
Usurero	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 12

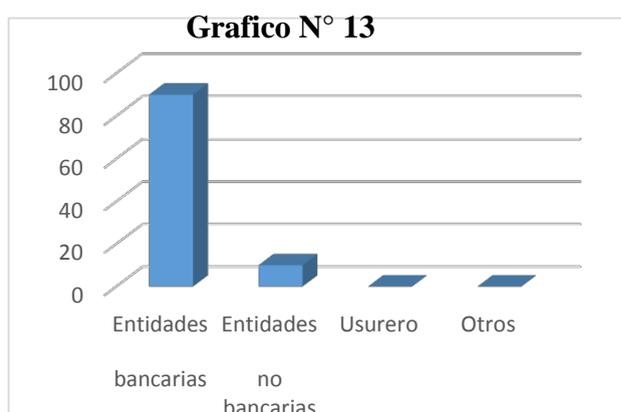


Del 100% de los encuestados, el 80% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron de entidades no bancarias, el 20% obtuvieron sus créditos de entidades bancarias.

Tabla N° 13
¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

Tipo de entidades financieras	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	10%
Entidades no bancarias	18	90%
Usurero	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados



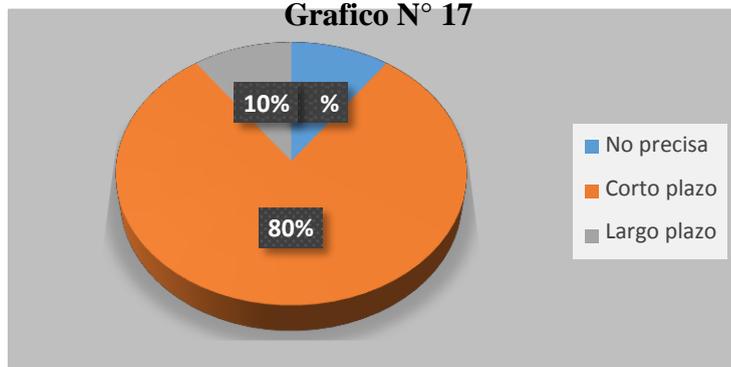
Del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades no bancarias y el 10% manifestaron que fueron las entidades bancarias.

Tabla N° 17
Plazo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	10%
Corto plazo	16	80%
Largo plazo	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 17



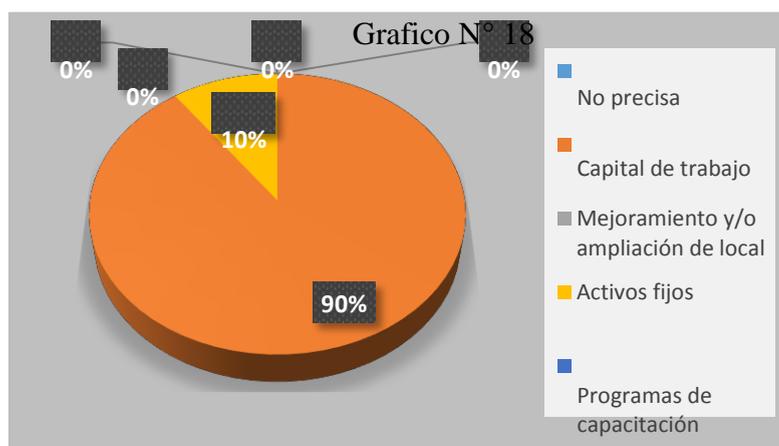
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 80% manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo, el 10% fueron otorgados a largo plazo y el 10% no precisa que tiempo fueron otorgados los créditos.

Tabla N° 18

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que invirtió el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	18	90%
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0%
Activos fijos	2	10%
Programas de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados



Del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo y el 10% manifestó que fue invertido para activos fijos.

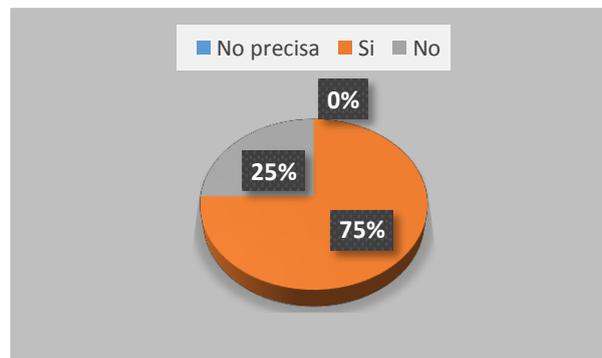
4. Respecto a la capacitación.

Tabla N° 19
¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 19



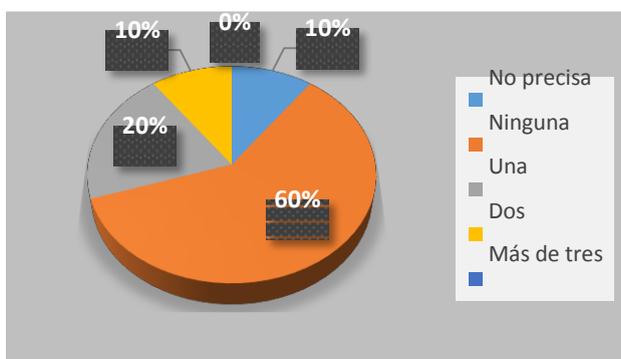
Del 100% de los encuestados, el 75% manifestó que si recibieron capacitación y el 25% manifestó que no recibieron capacitación

Tabla N° 20
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

Capacitaciones en los últimos dos años	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	10%
Ninguna	12	60%
Una	4	20%
Dos	2	10%
Más de tres	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 20



Del 100% de los encuestados, el 60% no recibió ninguna capacitación, el 20% recibió una capacitación, el 10% no precisa capacitación alguna y el otro 10% dos capacitaciones en los últimos dos años.

Tabla N° 22

El personal de su empresa ¿Ha recibido alguna capacitación?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	20	100%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 22



Del 100% de los encuestados, manifestaron que su personal no ha recibido capacitación.

Tabla N° 23

Usted como empresario, ¿considera que la capacitación es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	16	80%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 23



Del 100% de los encuestados, el 80% declararon que consideran a la capacitación como una inversión, 15% declararon que la capacitación no es una inversión y el 5% no precisaron si consideran a la capacitación como inversión.

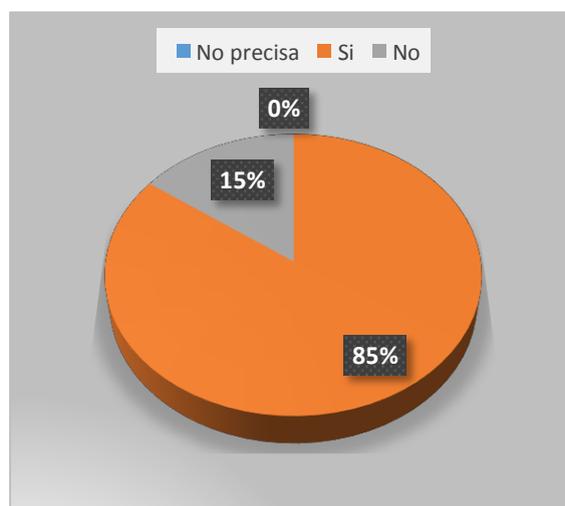
Tabla N° 24

¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 24



Del 100% de los encuestados, el 85% declararon que consideran a la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa y 15% declararon que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa

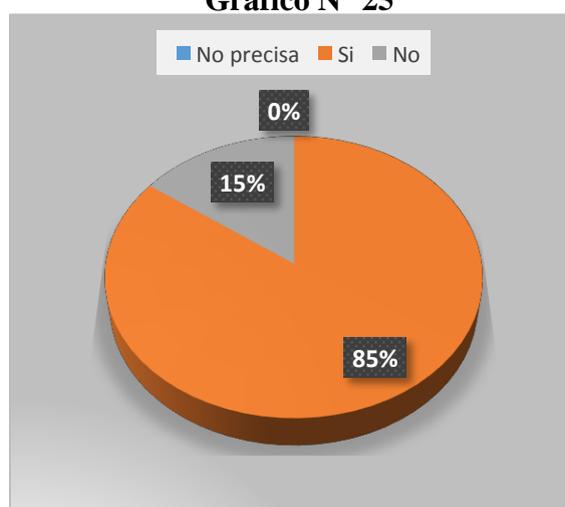
Tabla N° 25

¿La capacitación mejora la competitividad de la empresa?

La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 25



Del 100% de los encuestados, el 85% declararon que consideran a la capacitación mejora la competitividad de su empresa y 15% declararon que la capacitación no mejora la competitividad de su empresa

5. Respecto a la rentabilidad

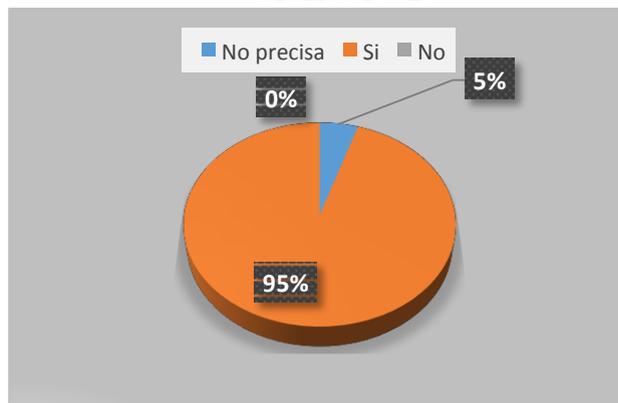
Tabla N° 26

¿Creé usted que el financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad de su empresa?

El financiamiento mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	19	95%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 26



Del 100% de los encuestados, el 95% declararon que consideran a la capacitación otorgado a mejorado la rentabilidad de su empresa y el 5% no precisa.

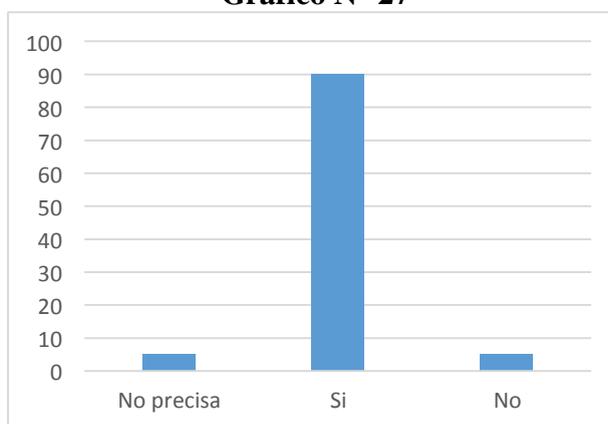
Tabla N° 27

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación ha mejorado la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	5%
Si	18	9%
No	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 27



Del 100% de los encuestados, el 90% declararon que consideran a la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 5% manifiesta que no ha mejorado y el otro 5% no precisa.

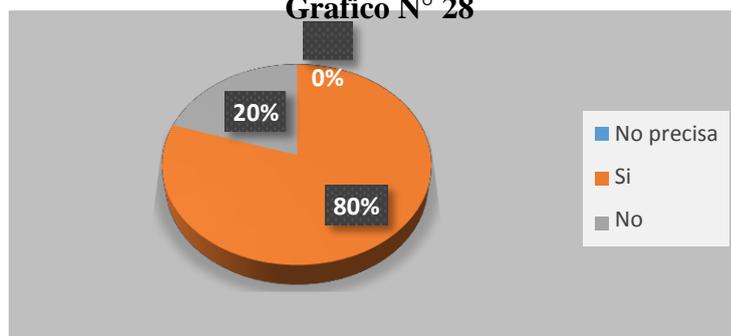
Tabla N° 28

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los dueños o representantes legales de las MYPES encuestados

Grafico N° 28



Del 100% de los encuestados, el 80% declararon que consideran a la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años y el 20% manifiesta que no ha mejorado.