



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO CARPINTERIAS EN
LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERÍODO 2016.

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

AUTOR:

BR. JAIRO SILVA UPIACHIHUA

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELÉNDEZ PEREIRA.
PRESIDENTE

DR. ENRIQUE LOO AYNE
SECRETARIO

DRA. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios quien me ha bendecido y dado
las fuerzas necesarias para poder
concretar cada objetivo en mi vida.

Sin él nada es posible.

A la Universidad Católica los Ángeles de
Chimbote y a cada uno de mis maestros
por haberme impartido los conocimientos
necesarios correspondientes a mi carrera
de Contabilidad.

A mis padres y a mis hermanos quienes me
han dado la fuerza para seguir adelante
siempre estuvieron pendiente de mi
superación y que han sido la base fundamental
en mi vida estudiantil

A mi docente de investigación, el CPC.
Constantino Ananías Cori Corne; quien
me dio el asesoramiento para elaborar mi
Tesis de investigación indicándome las
pautas y estructuras necesarias.

DEDICATORIA

A mis padres y a mis hermanos,
porque gracias a sus inmenso apoyo
moral pude cumplir mis objetivos y
metas, siempre en todo momento me
animaron a seguir adelante.

**A la Universidad Católica los Ángeles
de Chimbote** quien me abrió las puertas
para cursar mis estudios superiores en la
carrera profesional de Contabilidad.

**A los docentes de la facultad de
contabilidad** quienes me impartieron
sus conocimientos profesionales y me
guiaron hacer un profesional eficiente
y responsable.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Carpinterías en la provincia de Leoncio Prado, período 2016. La investigación es no experimental y descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 Carpinterías de una población de 24, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de los microempresarios de las MYPE, todos los propietarios son personas adultas, todos los propietarios encuestados son de género Masculino. Sobre el perfil de las MYPE. El 50 % de las MYPE encuestadas tiene una antigüedad de más 3 años. El 92 % de las MYPE encuestadas tienen de 1 a 5 trabajadores. El 75% de las MYPE encuestadas sus trabajadores tuvieron solamente capacitación en un curso. Respecto al financiamiento el 83 % del financiamiento de la MYPE es ajeno. El 92% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio. El 83% de los microempresarios han obtenido su crédito de instituciones no bancario. Respecto a la capacitación, el 67% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito. Respecto a la rentabilidad el 100% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE

ABSTRACT

This research was general objective describe the main features of financing, training and profitability of MSEs trade sector category Woodwork in the province of Leoncio Prado, period 2016. The research is not experimental and descriptive, is to develop he chose a sample of 12 carpenters a population of 24, whom I were applied a structured through technical survey questionnaire. Which are the main results: on the profile of the entrepreneurs of MSEs, all owners are adults, all owners surveyed are male gender. On the profile of MSEs. 50% of respondents MYPE has a history of more than 3 years. 92% of respondents MYPE having 1 to 5 workers. 75% of MSEs surveyed their training workers had only one course. Regarding financing 83% of the financing of the MSE is alien. 92% of respondents legal representatives request credit for your business. 83% of micro entrepreneurs have obtained non-bank credit institutions. Regarding training, 67% of respondents did receive training micro entrepreneurs before granting credit. Regarding profitability 100% of the surveyed entrepreneurs believe that the funding received improved profitability research concluded that most of the legal representatives of MSEs surveyed its profitability improved by financing and training received, as they are essential factors for economic development and business management.

Keywords: Funding, Training, Performance, MYPE

Índice de Contenido

Jurado Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	xi
I.INTRODUCCIÓN.....	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	06
2.1 Antecedentes.....	06
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	21
2.2.1 Financiamiento.....	21
2.2.2. Capacitación.....	29
2.2.3. Rentabilidad.....	38
2.3 Marco conceptual.....	51
III. METODOLOGÍA.....	60
3.1 Diseño de la investigación.....	60
3.2 Población y muestra.....	60
3.2.1 área geográfica del estudio.....	60

3.2.2. Criterios de Inclusión.....	61
3.2.3. Criterios de exclusión.....	62
3.3. Definición y Operacionalización de variables.....	62
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	68
3.5. Matriz de consistencia.....	65
IV.RESULTADOS.....	67
4.1 Resultados.....	67
4.2 Análisis de los resultados	86
V.CONCLUSIONES.....	89
Referencias bibliográfica.....	91
Anexos.....	99

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables.....	63
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	66
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	67
Tabla 4. Género delos representantes delas MYPE.....	68
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes delas MYPE.....	69
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	70
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	71
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	72
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	73
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	74
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	75
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	76
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	77
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	78
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	79
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	80
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	81
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	82

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	83
Tabla 20. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la Capacitación recibida hacia usted y su personal.....	84
Tabla. 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	85

Índice de Gráfico

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	67
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.....	68
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.....	69
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	70
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	71
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.....	72
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.....	73
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	74
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	75
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	76
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	77
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	78
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	79
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	80
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	81
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	82
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	83

Gráfico 18. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	84
Gráfico 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto....	85

I. INTRODUCCIÓN

El sector Comercio rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, es uno de los principales aspectos de la economía, y, por lo tanto, se puede afirmar que constituye un sector estratégico, para lograr un desarrollo sostenible que garantice un bienestar adecuado. En esta tesis, se analizará el financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro carpinterías en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad y esta situación trae consigo grandes retos a los países y a las PYME en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país. (Vela, 2007).

Las MYPE (micro y pequeñas empresas), actualmente juegan un rol muy importante en la economía no solo en el Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o por el propio estado. Debemos tener en cuenta que no hay definiciones de aplicación universal referentes a las micro y pequeñas empresas, el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo a las condiciones prevalecientes en cada país, lo cual sucede en la práctica (Ros y leydi, 2013).

Las MYPE son la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización, actualmente se norman bajo la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015).

Las MYPE son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos

apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro sub sistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios. (Lourffat, 2008)

Por otro lado, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE (León y Schereiner, 1998).

Es de apreciar que en el Perú, las MYPE tienen una presencia singular en el contexto socio - económico nacional, como a continuación pasamos a detallar: contribuyen al Producto Bruto Interno (PBI) en 42 % y explican el 88% de la Población Económicamente Activa (PEA) (Fernández, 2004).

El endeudamiento es corrientemente una fuente frecuente de fondos para la financiación empresarial de los activos del ciclo productivo y de los activos de infraestructura, así como para la diversificación y el crecimiento. El endeudamiento, en condiciones de crecimiento de las ventas y tasas de interés razonables puede ser muy provechoso para las compañías, al igual que pernicioso en momentos de dificultad. Desafortunadamente, algunas empresas acuden excesivamente al crédito creando condiciones de riesgo elevadas cuando las ventas no son dinámicas, con lo cual sus niveles de solvencia son bastantes frágiles (Mejía, 1999).

Los riesgos los cuales se enfrentan los empresarios al iniciar u operar sus propios negocios. Al invertir su dinero asumen riesgos financieros. Si dejan empleos seguros, arriesgan su carrera. La tensión y el tiempo que se requiere para comenzar un negocio también pueden poner en peligro a su familia. Y los empresarios que se identifican muy estrechamente con aventuras empresariales específicas enfrentan riesgos psicológicos ante la posibilidad del fracaso. (Longenecker, 2003)

Actualmente la provincia de Leoncio prado cuenta con un gran número de empresas dedicadas a este rubro de carpinterías pero donde impera la informalidad lo que conlleva a una baja calidad en los productos ofertados, otra de las causas más comunes es que no cumplen con los plazos fijados, muchas veces porque no cuentan con stock de madera lo que dificulta su optima producción y aumenta sus costos.

La superficie forestal peruana supera los 70 millones de hectáreas y más de 90% de la misma se encuentra en la selva. El presente estudio se centra en el análisis de la producción de la madera, debido a que es la actividad económica del bosque con mayor desarrollo y a que en la actualidad enfrenta cambios que pueden significar una oportunidad para lograr un manejo sostenido del bosque. En los últimos veinticinco años, el sector forestal maderero peruano no ha tenido inversiones significativas que permitan el manejo de sus bosques y el desarrollo de su industria. Por el contrario, las políticas forestales incentivaron el desorden y la ilegalidad, lo que llevó a la depredación de los bosques y a la disociación del bosque con la industria. Como consecuencia, tenemos un sector de gran potencial pero con baja producción, generación de valor agregado y exportación.

Después de haber presentado la descripción objetiva de la realidad del problema investigado en el cual se señalan hechos y acontecimientos que están en torno de lo que respecta a las carpinterías de la provincia de Leoncio Prado.

Por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016 ?**. Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías de la provincia de Leoncio Prado, período 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPE en el ámbito de estudio.

Describir las principales características de las MYPE en el ámbito de estudio.

Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.

Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.

Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

La investigación se justifica porque permitirá conocer que tan importante es la relación entre el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías en la Provincia de Leoncio Prado , período 2016, finalmente porque los resultados servirán como antecedente para futuros trabajos de investigación a fines al presente. Permitirá contribuir al buen uso de este recurso natural que es la madera en forma sostenible ya que la provincia de Leoncio prado cuenta con concesiones forestales las cuales no alcanzan un desarrollo óptimo en la producción de maderas y sobre todo de darle el valor agregado que es lo más importante para poder desarrollar la MYPE. Con este estudio también los productores en carpintería podrán ser reconocidas por la ley a través de la formalización y de esa manera podrán tener un fuerte apoyo financiero por parte de las entidades financieras, para lograr capacitar a su personal y mejorar su rentabilidad en la producción de sus productos con técnicas de comercialización y sobretodo como abaratar los costos ya que mejoraría sus ingresos y se vería reflejado en los productos que ofrecen.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Gómez, I (2005), realizó la investigación titulada: “Financiamiento para el crecimiento y desarrollo de la Microempresa en el estado de México”, utilizando una metodología de investigación de tipo no experimental y descriptivo. Con una muestra poblacional conformada por todas las MYPE del estado de México, llegando a las siguientes conclusiones: La microempresa se encuentra con varias desventajas en el mercado, por citar algunas de ellas tenemos: Falta de administración interna, desconocimiento de los sistemas de financiamiento y carencia de sistemas para llevar su administración lo que provoca, Poca o nulo acceso a los mercados financieros. Resistencia a conservar modos de producción, falta de capacitación. Poco acceso hacia nuevas tecnologías. Mayores costos de producción. No cuenta con una cultura de innovación de procesos y desarrollo. A pesar de sus ventajas, las cuales se pueden resumir en una relación más estrecha con el cliente y facilidad de cambio de giro. Son mayores sus desventajas que se manifiestan dentro del sistema administrativo. Citando el ejemplo del proyecto para engorda de ganado, l dueño de la microempresa consideró datos como ingresos y egresos, sin embargo, nunca tomó en cuenta los gastos administrativos que ello generaba, así como los impuestos y su ganancia, en este caso se aprecia, en parte, el desconocimiento de las herramientas administrativas. Con frecuencia la microempresa es susceptible a fracasar debido a su falta de administración, en particular de la administración financiera. También la microempresa presenta problemas con el establecimiento de metas y objetivos. A

pesar de la facilidad que tiene la microempresa para cambiar de giro es importante saber en dónde se está, es decir, no es idóneo tratar de cambiar de giro y conservar el anterior, ya que esto sólo acarreará la falta de atención para ambos giros y por consiguiente su fracaso. En el análisis de caso, se apreció cómo se cambia de giro y se descuida el rol principal de la microempresa, que es la producción de alimento en el cual estaba obteniendo ganancias. De esta manera se resumen dos puntos importantes que presenta la microempresa. Escasos recursos financieros. Conflicto entre metas. Ahora bien cuando se examina el prospecto para un crédito, la microempresa se encuentra en varias dificultades. En la solicitud de un crédito es importante hacer un estudio acerca de la capacidad que tiene la empresa para pagar la deuda. Es en este punto donde la microempresa entra en crisis, debido a la falta de indicadores financieros, con los cuales el prestamista pueda consultar la capacidad de la empresa para generar un flujo de efectivo. Uno de los principales problemas con los que se encuentra la microempresa, es no tener a su disposición estados financieros y si los tuviese serían hechos por personas no calificadas para su desarrollo.

Azahar & Castillo(2006), en su investigación titulada “Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Salvador” utilizando una metodología no experimental descriptiva, con una muestra poblacional conformada por 06 pequeñas empresas y 04 medianas empresas (Todas ellas estaban catalogadas como pequeña o mediana empresa, Tenían más de un año de haber sido fundada. Tenían experiencia crediticia con la banca comercial. Tenían Participación activa dentro de la gremial), llegando a las siguientes conclusiones: Se puede afirmar que la baja demanda de crédito bancario por parte de las PYME no radica en un

problema de necesidad de financiamiento por parte de este sector empresarial, sino que son las condiciones de la oferta de crédito y las características empresariales internas las que hacen que la demanda no sea efectiva. Se concluye que la banca comercial no es una banca especializada en PYME, sino que únicamente tiene un departamento para agilizar los trámites de los servicios prestados a la PYME , y en realidad no dan las ventajas que estas esperan. Las condiciones para acceder al crédito bancario limitan la demanda de este financiamiento a las PYME, debido a que, los bancos realizan análisis de riesgo inadecuados; además la legislación existente para que los bancos ofrezcan crédito no tiene un tratamiento especial para PYME, sino que se enfoca a las empresas en general. El mal record crediticio con que cuentan algunas de la PYME, es un factor que genera la baja demanda de crédito bancario de este sector empresarial, debido a características internas de éstas empresas, tales como, la falta de conocimientos financieros precisos y la mala utilización de los recursos financieros por parte de las empresarias y los empresarios.

Olivry, J. (2009), realizó la investigación titulada “Instalación de un Centro de Capacitación en Carpintería para la fabricación de muebles de madera en la Ciudad de Trujillo en el 2008”, Utilizando la metodología de investigación no experimental, descriptivo. Con una muestra poblacional de empresarios y trabajadores del rubro de carpintería en la ciudad de Trujillo. Logrando llegar a las siguientes conclusiones: existe una realidad de mejorar en los servicios de carpintería y una necesidad por parte de los empresarios y trabajadores, en cuanto a métodos y técnicas actualizadas que les permita mejorar su competitividad en este medio. Otro de las conclusiones es la realización de un proyecto de formación técnica laboral en carpintería ya que la demanda potencial existente en los alumnos de los dos últimos años de los centros

educativos nacionales donde se enseña el taller de carpintería; y que con la aplicación de estrategias de marketing que aplicará este centro de capacitación logrará hacer del rubro de carpintería una opción atractiva tanto en formación como generándose una fuente laboral.

Tello, L. (2014), realizó la investigación titulada: “Financiamiento Del Capital De Trabajo Para Contribuir Al Crecimiento Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresas Comerciales En El Distrito De Pacasmayo”, En la presente investigación se utilizó el método analítico - descriptivo y de síntesis, Se tomó como muestra 30 MYPE del distrito de Pacasmayo las cuales se ubican en 6 calles más comerciales de dicha ciudad. Llegando a las siguientes conclusiones: Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las MYPE para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Existe un tercio de informalidad entre las MYPE del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar

por encima de los valores esperados. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen; es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Silupú (2008), en su trabajo de investigación sobre: “Fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú,” utilizando una metodología de investigación no experimental descriptiva, con una muestra poblacional conformada por todas las MYPE del Perú .Llegó a las siguientes conclusiones: La implementación de los Fondos de Capital Riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPE. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe de ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos. Actualmente el estado ha mostrado voluntad de hacer las cosas pero no ha ejecutado acciones, aunque se viene revisando el marco legal de las MYPE, se está evaluando como fomentar la participación de las PYME en el mercado de capitales, pero a la fecha no existe las condiciones legales para implementar los FCR, pero eso no limita que desde hoy se pueda iniciar acciones para que más adelante se pueda implementar y permitir ser

una alternativa más de financiamiento que pueda competir con las demás, siendo el Gerente de la MYPE quien decida porque alternativa es la que más le conviene.

Calderón, F.(2013), realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE rubro comercio de madera de Chimbote, 2013”, Para la elaboración del presente trabajo de investigación utilizó el diseño no experimental, descriptivo. Utilizó también una muestra poblacional Conformada por 10 propietarios de las MYPE, rubro comercio de madera que representan el 50%, de la población. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 70% se dedican al negocio por hace más de 5 años respectivamente. El 60% de las MYPE encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 40% tienen de 6 a 10 trabajadores. De las MYPE 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: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas: el 40% oscilan entre 25 a 45 años de edad, y el 60% entre 45 a 60 años. El 70% son de sexo masculino, y el 30% son femenino. El 30% tiene estudios universitarios, el 60% secundaria completa y el 10% primaria. Respecto a la Financiamiento: El 60% de los empresarios encuestados recibieron créditos. 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. El 60% de las MYPE 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. El

33,33% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 50% en capital de trabajo. El 60% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Respecto a la Capacitación: El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPE en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 60% de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron dos veces, el 30% se capacitó tres veces y una vez el 10%. 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. El 100% de los representantes de las MYPE, el 80% de su personal fue capacitado en servicios y atención al cliente, y el 20% en eficiencia en el trabajo. 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: El 100% de las MYPE manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Loyaga, W. (2011), realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, período 2010 - 2011”, La metodología de investigación utilizada es de tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. La muestra poblacional

estuvo conformado por 15 MYPE dedicadas al sector y rubro en estudio. Y llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 80% son adultos, el 87% es de sexo masculino, el 73% solo tiene secundaria completa, el 20% Superior no universitaria completa y el 7% superior universitaria incompleta, el 80% son legalmente casados y el 13% divorciados. Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 70% se dedica al negocio por más de 03 años, el 93% refiere tener un solo trabajador permanente, el 7% tiene 2 trabajadores permanentes, el 100% son MYPE formales y el 67% se crearon para maximizar ganancias, el 13% para emplear familiares y el 20% para generar ingresos familiares. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características en los últimos dos años: El 87% recibió financiamiento de terceros, el 73% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, siendo el 86% y 93% a largo plazo en el 2010 y 2011 respectivamente; donde el 86% invirtió dicho crédito en capital de trabajo, el 7% en mejoramiento y/o ampliación de local y otro 7% porcentaje en compra de activos; El 67% refiere que las entidades no bancarias le brindan mayores facilidades para los créditos financieros. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: El 73% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 67% no tuvieron un curso de capacitación en los últimos dos años, el 93% del personal no recibieron ningún tipo de capacitación y finalmente el 87% refiere que la capacitación no es una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 100% refiere que el financiamiento otorgado mejoro

la rentabilidad de su empresa, solo el 87% refiere que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa y el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los 02 últimos años.

Tacas, M. (2010), realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”.La metodología de investigación utilizada es de tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Se tomó como muestra poblacional a 5 MYPE, llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios. Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son de sexo masculino, el 40% tiene grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 60% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 60% posee dos trabajadores permanentes, el 60% manifestó que un trabajador eventual dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPE fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 60% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 100% de encuestados manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y usurero, en el año 2009 manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del banco de Crédito, el

100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2009 manifestaron que los créditos recibidos fueron a corto plazo, en el año 2010 el 100% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, en el año 2010 el 100% manifestaron que los créditos fueron otorgados a largo plazo y el 20% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos en mejoramiento y ampliación de local y el 20% en otros áreas que no especifican en el cuestionario. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son : el 100% de los representantes legales manifestó que no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito financiero, el 40% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años declararon que la capacitación que tuvieron fue en otro tipo de tema que no se especifica en el cuestionario, el 40% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que si considera que la capacitación sea una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que si considera que la capacitación es relevante para sus negocios. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no mejoro la rentabilidad de la empresa, el 60% manifestó que la capacitación no mejoro la rentabilidad de la empresa y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Saavedra (2011), realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industria–rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período2009-2010.” Utilizo

la metodología de investigación no experimental y descriptiva, su Población de muestra estuvo conformado por 10 microempresas que representa el 100% de la población en estudio. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa. Respecto a las características de las MYPE Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 100% de los encuestados posee más de tres trabajadores permanentes, el 90% manifestó que posee un trabajador eventual dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPE fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 70% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 100% de encuestados manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2009 fueron a largo plazo, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2010 manifestaron que los créditos fueron otorgados a largo plazo y el 57% en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 40% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 80% manifestó que su personal si ha recibido

capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados declaro que si considera que la capacitación es una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados declaro que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad El 90% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de la empresa, el 71% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de la empresa y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Ninatanta, J. (2012),realizó la investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012”. Utilizó la metodología de investigación de tipo Cuantitativo y Descriptivo. La muestra poblacional está conformado por 15 MYPE comercializadoras de muebles y enseres de madera, las mismas que se han escogido en forma dirigida. Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 66.667% ocupan el cargo de propietario, el 66.67% tiene más de seis años de experiencia en el manejo de MYPE, el 53.33% tiene secundaria completa, el 20% primaria completa, el 13.33% universitaria y el 40% tiene estado civil casado, el 33.33% conviviente; en conclusión tenemos que la gran mayoría de estas PYME son dirigidas por sus propietarios, que tienen experiencia en manejo de MYPE en forma empírica, ya que cuentan con un nivel básico de educación secundaria, que no les permite realizar una buena gestión empresarial con una visión futura de crecimiento y posicionamiento en el mercado por falta de conocimiento y capacidad para gestionar

su negocio. Respecto a las características de las MYPE: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 66.67% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 66.67% tiene un trabajador, el 33.33% tiene de dos a cuatro trabajadores, el 46,67% tiene financiamiento propio para su MYPE, el 66.67% el objetivo de su empresa es obtener ganancia, el 66.67% su empresa lleva contabilidad, el 66.66% su empresa es asesorado por un contador, y el 20 % por otro profesional.. En conclusión de acuerdo a los resultados podemos ver que estas MYPE, tiene un gran porcentaje significativo de tiempo dedicado a la actividad comercial, pero no se ve el crecimiento, ya que la gran mayoría de estas PYME cuentan con un trabajador, esto muestra una relación inversa, toda vez que su objetivo es obtener ganancias. Ya que una empresa en crecimiento hace inversión y requiere de más trabajadores, en cambio en estas MYPE se nota que mantienen una baja rentabilidad. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 46.67% obtuvo su crédito de las entidades financieras, el 86.67% solicito crédito para su empresa, el 73.33% recibió el crédito solicitado para su empresa, el 60% no está conforme con la tasa de interés cobrado por el préstamo, el 91% invirtió el préstamo en compras de mercaderías, El 81.81% considera que el préstamo obtenido soluciono el problema de liquidez de su empresa, el 90% lo utilizo para pagar proveedores, y además el 72.28% considera que el préstamo obtenido ayuda a su empresa abrirse a nuevos mercados. En cuanto al financiamiento obtenido se ve que el 46% de la MYPE encuestadas ha obtenido crédito de entidades financieras, esto quiere decir que el resto financia su actividad empresarial por recursos propios o de otras personas, ya que la gran mayoría

no está de acuerdo con las tasas de interés de los bancos. Así mismo un gran porcentaje de los que recibieron el préstamo lo invirtieron en mercaderías y consideran que el préstamo solucionó su problema de liquidez y piensa que le ayudara abrirse a nuevos mercados. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 73.33% de sus trabajadores si se capacitan, el 17.92% es por cuenta de la empresa, el 46.15% los capacita dos veces al año, y el 30.77% una vez al año, el 38.46% respondió que en el año 2009 recibieron más capacitación, el 66.67% considera que la capacitación es una inversión y el 66.67% considera que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa, el 46.67% considera que la capacitación mejora la competitividad sobre otras empresas, el 60% cree que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición como una organización con presencia en la comunidad. Un gran porcentaje de MYPE capacita a sus trabajadores y consideran que es una inversión que mejorara la competitividad sobre la competencia. Respecto a la rentabilidad: El 26.66% cree que la rentabilidad obtenida de su empresa se muestra por tener más clientes, el 26.66% por tener menos deudas y el 26.66% porque ya no recurre a préstamos, el 80% recibió visitas de entidades financieras ofreciéndole créditos con el argumento de la buena solvencia económica y financiera como imagen de su empresa, el 66.67% considera que las políticas de las transacciones de las entidades financieras están motivando el incremento de rentabilidad de su empresa y el 66.67% cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años. En cuanto a la rentabilidad en estas PYME no son tan satisfactorias porque se ve que vienen disminuyendo en los últimos años y esto debido a falta de una buena

gestión, manejo de los recursos y falta de fuentes de financiamiento flexibles de acuerdo a la realidad en que se desarrollan estas MYPE.

Bazán, J (2006), en su trabajo de investigación titulada “Demanda de Crédito en las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado”. Utilizando la metodología de investigación inductivo - deductivo y el método de síntesis - Matemización. La población muestral estaba conformado por un total de 98 Micro y Pequeñas Empresas Industriales que son las que generan la mayor fuerza laboral y contribución al PBI. Los establecimientos se encuentran registrados en la oficina de industria de la Provincia de Leoncio Prado. Llegando a las siguientes conclusiones: El principal problema que enfrentan el demandante de crédito esta relacionados con la información asimétrica (información oculta) que consiste en que normalmente el otorgante de un crédito no posee toda la información sobre el nivel de riesgo y las intenciones del potencial deudor, de igual manera que el deudor no posee toda la información de los requisitos y consecuencias de no pagar el crédito al acreedor; y el riesgo moral (acción oculta) que se presenta porque una vez recibido el crédito, el prestatario tiene incentivos para realizar actividades de mayor rendimiento esperado y por tanto de mayor posibilidad de pérdida, que hacen menos probable que el prestamista recobre los recursos prestados. Existe una diferencia significativa en el nivel educativo, el 30% de los MYPE encuestadas solo tienen educación secundaria completa. El Modelo Estimado de Regresión Lineal $DC = -1.890287 + 0.275948$ (RENTABILIDAD) + 0.960416 (RIESGO), es el modelo más indicado que explica la incidencia favorable del proceso de desarrollo de las MYPE en la Provincia de Leoncio Prado con coeficiente de Determinación. ($R^2 = 83.64\%$); teniendo mayor

grado de significancia la variable Rentabilidad. El 25% y el 26% de las MYPE sujetos a crédito no solicitan el crédito al Banco y a las Cajas Municipales por temor al riesgo y el 24% de las MYPE sujetos a crédito no solicitan el crédito a las ONGs y EdPYME por falta de Información. De las MYPE encuestadas el 45% destina su crédito para la compra de Maquinaria y Equipo. El 55% de los Micro y Pequeños Empresarios en Tingo María tiene una Rentabilidad que oscila entre el 1% y el 10%.

2.2. Bases teóricas de la Investigación

2.2.1. Financiamiento

El financiamiento es un proceso por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Cada fuente de financiamiento tiene un costo específico, no solo económico sino también en tiempo, por lo que una vez seleccionada, la capacidad de pago permitirá no solo resolver nuestra necesidad inmediata de efectivo sino prevenirla para el futuro.

El financiamiento (recursos financieros) permite a muchos Micro y Pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

El financiamiento (recursos financieros) permite a muchos Micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más

competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

El objetivo del financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa tales como: Ampliar sus instalaciones comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo, en un periodo de tiempo de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. (Sarmiento, 2008).

Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el

conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. (Modigliani y Miller, 1958).

Identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Continúa Sarmiento, estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información.

Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. (Jensen y Meckling, 1976).

Agrega Sarmiento, manifiesta es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de

la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash Como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Por otro lado, Alarcón (2007), en su informe de investigación; La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado.

La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor

de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

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

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

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

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “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 estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

Bancos

Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el departamento de Lambayeque las fuentes de financiamiento formal es bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3´741,6 millones, del cual S/.1´252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y microempresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior

2012. (Alvarado, 2012).

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil.

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero 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 conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.(Pro Inversión,2007).

Cajas municipales de ahorro y crédito

Una caja es una institución regulada 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 el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operaren cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Pro Inversión, 2007).

Coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas

instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Cajas rurales de ahorro y crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.

A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en 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.

2.2.2. Capacitación

La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En

lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.
(Chacaltana, 2011)

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.(Sarmiento, 2010)

El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Suttón, 2011).

La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador, La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores." (Siliceo; 1996)

El desempeño laboral como la eficacia del personal que trabaja dentro de las organizaciones, la cual es necesaria para la organización, funcionando el individuo con una gran labor y satisfacción laboral. En este sentido, el desempeño laboral de las personas va a depender de su comportamiento y también de los resultados obtenidos y va ligado a las características de cada persona, entre las cuales se pueden mencionar: las cualidades, necesidades y habilidades de cada individuo, que interactúan entre sí, con la naturaleza del trabajo y con la organización en

general, siendo el desempeño laboral el resultado de la interacción entre todas estas variables.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; nuevos emprendimientos, etc.

Durante la capacitación, las explicaciones y demostraciones son muy importantes, pero los trabajadores recuerdan mejor la información cuando la aplican. Lamentablemente, estos pasos se eliminan a menudo porque ocupan tiempo. Y también porque el observador a un trabajador que ha completado la tarea requiere paciencia. En las primeras etapas, los métodos prácticos rinden mejores resultados que los teóricos. (Chiavenato, 2009).

Capacitación dentro de la empresa

Es preciso acotar que la ventaja de la emisión de facturas, tiene como contrapartida que los sujetos de este Régimen se encuentren sujetos a lo dispuesto por las normas del IGV, estando en la obligación de llevar registro de compras y registro de ventas.

El proceso continuo mediante el cual se desarrollan las habilidades y destrezas de una persona, para lograr un mejor desempeño de sus labores, es lo que conocemos como capacitación y entrenamiento, teniendo claro que existe una estrecha relación entre estos dos términos, y a que la capacitación abarca lo relacionado con los conocimientos transferidos a una persona para realizar cualquier tarea o trabajo y el adiestramiento, involucra esas habilidades y destrezas desarrolladas en una persona para realizar de manera eficaz una determinada tarea.

La capacitación y adiestramiento deben ser de forma continua, ya que vivimos en frecuentes cambios tecnológicos y de conocimientos, lo que requiere estar

actualizados en todas las técnicas y métodos de trabajo que garanticen la eficiencia, contribuyendo así, no solo al beneficio de la empresa, sino también el desarrollo personal y profesional de los individuos, al elevar su nivel de vida, ya que si el individuo esta mejor capacitado tiene la oportunidad de optar por una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario; también elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual, obteniendo así un personal calificado y productivo.

De esta manera las personas que trabajen perfeccionen sus conocimientos, prácticas y habilidades, que le permitan aplicar estos conocimientos de forma significativa, especialmente en actividades donde desempeñe su labor, logrando así preparar a una persona que sirva de ejemplo, porque al proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal, deben notarse cambios en la actitud, creando un ambiente de trabajo satisfactorio entre los empleados y aumentando su motivación. (Albujar, 2007).

El proceso de la capacitación

Diagnóstico de las necesidades de capacitación

El Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (DNC) es el proceso de investigación sistemático, dinámico, flexible y participativo que orienta la estructuración y desarrollo de planes y programas para el establecimiento y fortalecimiento de conocimientos, habilidades o actitudes en los participantes de una empresa o institución, a fin de contribuir en el logro de los objetivos de la misma.

Es un proceso para conocer las carencias en cuanto a conocimientos, habilidades y actitudes que el personal requiere cumplir para desempeñarse efectivamente en su puesto de trabajo.

¿Porqué se debe hacer una DNC?

El papel del profesional que hace la detección de necesidades debe ser muy cuidadoso, de él depende que la organización sea competitiva en su entorno. Un buen administrador de los recursos humanos, es el responsable de solicitar la capacitación debe investigar lo que sucede en el área donde trabaja conocer y detectar las necesidades reales de capacitación.

¿Cuándo hacer un DNC?

Las actividades de capacitación que realiza cada empresa deben satisfacer necesidades internas y deben lograr objetivos específicos asociados a su desarrollo estratégico.

Cada empresa tiene diferentes necesidades de capacitación según el rubro y/o especialidades técnicas en que se desenvuelve; los equipos y maquinaria que utilice; el nivel de tecnología empleada y su tipo de organización. El problema es cómo detectar esas necesidades de capacitación, para analizarlas y satisfacerlas en forma efectiva.

Algunos parámetros para realizar un DNC pueden ser:

Problemas observables en las diferentes unidades de la organización.

Desviación es en la productividad.

Rechazo de productos y/o servicios por mala calidad.

Altos índices de accidentes, ausentismo laboral y rotación de personal.

Deficiente operación y/o mantenimiento de máquinas y equipos de trabajo.

Bajos estándares de rendimiento del trabajador por unidad de tiempo.

Procedimientos de trabajo mal concebido o inexistente.

Incumplimiento de las metas de producción preestablecidas.

Errores observables en los trabajadores en la ejecución de sus tareas.

Baja o Alta de personal. Puestos de trabajos vacantes en la empresa o que se estima quedarán vacantes debido a la movilidad, retiros e ingresos de personal.

Cambios de función o depuesto por ascensos del personal a puestos de mayor complejidad, responsabilidad y remuneración, a través de líneas de promoción interna.

Organización de la capacitación.

Está referido a la materialización del planeamiento, estableciendo la programación de las acciones de cómo se desarrollará el plan de capacitación y desarrollo, entre estas acciones se deben considerar las siguientes:

Fijación de la fecha y hora del evento

Determinación del auditorio adecuado donde se desarrollará el evento

Contratación de los instructores

Selección de participantes

Designación de los coordinadores

Preparación de los medios y materiales

Elaboración y manejo de la base de datos

Ejecución de la capacitación

Es la etapa de la puesta en marcha del plan de capacitación y desarrollo, específicamente se coordina y prepara el programa para el desarrollo del evento, utilizando los trípticos y/u otro medio para difundir la realización del evento. La ejecución de las actividades de capacitación pueden darse de distintas modalidades, dependiendo de la programación establecida: tele conferencia, seminario, películas-videos, cursos, etc.

En esta fase debe estar considerada los diversos medios de capacitación y decisiones de todos los aspectos del proceso, como motivar al personal hacia el aprendizaje, distribuir la enseñanza en el tiempo, asegurar el impacto, que se aplique lo aprendido, etc., Ello dependerá del contenido, de la enseñanza y características del educando. Hay que reiterar la importancia de los principios del aprendizaje como: la motivación, reforzamiento, repetición, participación activa y retroalimentación.

Observar la transparencia del aprendizaje esto es, aplicar al trabajo lo aprendido, para que la capacitación sea útil, lo opuesto es el fracaso, de allí que se debe capacitar en tareas similares al trabajo mismo.

Además debemos tener en cuenta, que el programa de capacitación debe ser planificado y con la interacción del método, calidad de instructores y características de los colaboradores a instruir, por ello, se debe hacer lo siguiente:

Análisis del Método: Contenido, características del individuo, aptitudes

Calidad de Instructores: es un aspecto fundamental en el éxito del programa de capacitación.

Observar los principios del aprendizaje: Motivación, ayuda al aprendiz, reforzamiento a tiempo, evitar la tensión, es negativa, buscar la participación, facilitar la retroalimentación.

Para que la capacitación se ejecute en forma armónica, y sobre todo que cumpla sus objetivos dependerá principalmente de los siguientes factores:

Adecuación del programa de entrenamiento a las necesidades de la organización.

La decisión de establecer determinados programas de entrenamiento debe depender de la necesidad de preparar determinados empleados o mejorar el nivel de los empleados disponibles. El entrenamiento debe ser la solución de los problemas que dieron origen a las necesidades diagnosticadas o percibidas.

La calidad del material del entrenamiento presentado.

El material de enseñanza debe ser planeado de manera cuidadosa, con el fin de facilitar la ejecución del entrenamiento. El material de enseñanza busca concretar la instrucción, objetivándola debidamente, facilitar la comprensión del aprendiz por la utilización de recursos audiovisuales, aumentar el rendimiento del entrenamiento y racionalizar la tarea del instructor.

La cooperación de los jefes y dirigentes de la empresa.

El entrenamiento debe hacerse con toda el personal de la empresa, en todos los niveles y funciones. Su mantenimiento implica una cantidad considerable de

esfuerzo y de entusiasmo por parte de todos los participantes en la tarea, además de implicar un costo que debe ser considerado como una inversión que capitalizará dividendos a mediano plazo y acorto plazo y no como un gasto superfluo. Es necesario contar con un espíritu de cooperación del personal y con el apoyo de los dirigentes, ya que todos los jefes y supervisores deben participar de manera efectiva en la ejecución del programa. Sabemos que un director ejerce mucha influencia decisiva sobre la vida de un supervisor y, del mismo modo, éste sobre cada uno de los empleados. El mejor entrenamiento que un superior puede tener es contar con una dirección adecuada y abierta, y el mejor entrenamiento que un empleado puede tener es contar con una supervisión eficiente.

La calidad y preparación de los instructores.

El éxito de la ejecución dependerá de interés, del esfuerzo y del entrenamiento de los instructores. Es muy importante el criterio de selección de los instructores. Éstos deberán reunir ciertas cualidades personales: facilidad para las relaciones humanas, motivación por la función, raciocinio, capacidades didácticas, exposición fácil, además del conocimiento de la especialidad. Los instructores podrán ser seleccionados entre los diversos niveles y áreas de la empresa. Deben conocer a la perfección las responsabilidades de la función y estar dispuestos a asumirla. La tarea no es fácil e implica algunos sacrificios personales. Como el instructor estará constantemente en contacto con los aprendices, de él depende la formación de los mismos. Es muy importante que este instructor llene un cierto número de requisitos. Cuanto mayor sea el grado en que el instructor posea tales requisitos, tanto mejor desempeñará su función.

La calidad de los aprendices.

Aparentemente, la calidad de los aprendices influye de manera sustancial en los resultados del programa de entrenamiento. Tanto que los mejores resultados se obtienen con una selección adecuada de los aprendices, en función de la forma y del contenido del programa de los objetivos del entrenamiento para que se llegue a disponer del personal más adecuado para cada trabajo.(Albujar, 2007).

Evaluación de la capacitación

Las organizaciones de capacitación o los programas de capacitación a nivel de una organización más grande generalmente evalúan los conocimientos, actitudes y habilidades de base (CAH), y llevan a cabo evaluaciones de los insumos, el proceso y los resultados. Las evaluaciones de las necesidades se hacen con poca frecuencia y por lo general se efectúan con el propósito de diseñar un curso nuevo o para llevar adelante un curso de gran escala en plena ejecución. A menudo, años después de una evaluación inicial de las necesidades, se sigue dictando el mismo curso, a pesar de que los cambios implementados podrían sugerir que se lleve a cabo una nueva evaluación de las necesidades o que se proceda a la revisión del curso. Las evaluaciones de impacto, a pesar de la importancia que tienen, rara vez se llevan a cabo.

Análisis del impacto de la capacitación sobre el desempeño individual.

El impacto deseado de la capacitación a largo plazo es mejorar el desempeño a nivel de la organización y del programa y por último, contribuir al logro de las metas demográficas y de salud a nivel nacional. Es difícil demostrar una conexión directa entre la capacitación y estos resultados a largo plazo debido al hecho de que

muchos factores ajenos a la capacitación también desempeñan un papel importante. Sin embargo, es posible demostrar el impacto de la capacitación en lo que respecta a las habilidades y al desempeño del personal. Por este motivo, la EIC enfoca el primer nivel de impacto el desempeño del personal capacitado en sus puestos de trabajo asumiendo que el desempeño individual adecuado llevará a un mejor desempeño a nivel de la organización y del programa así como la prestación de mejores servicios para los clientes y eventualmente realizará una contribución significativa para lograr las metas demográficas y de salud deseadas.

Hay muchas razones porque las organizaciones se han resistido a evaluar el efecto de la capacitación sobre el desempeño en el trabajo: los costos para llevar adelante este tipo de evaluación es rara vez son cubiertos por proyectos financiados por donaciones; los administradores y el personal de las organizaciones que ofrecen cursos de capacitación y las organizaciones de servicio generalmente no cuentan con la capacidad para llevar a cabo este tipo de evaluaciones; muchas organizaciones se muestran reticentes a descubrir las deficiencias a nivel de su organización; y generalmente los administradores se sienten intimidados por el tiempo y dinero que se requiere para remediar dichas deficiencias. Tanto las organizaciones que ofrecen capacitación como las organizaciones de servicio generalmente creen que es más fácil seguir haciendo lo que siempre han hecho. Como comentaba un capacitador, "Estamos tan ocupados llevando a cabo la capacitación, que no tenemos tiempo para pensar en cambiarla" (Albujar, 2007).

2.2.3. Rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad (Ferruz, 2000).

La rentabilidad es uno de los indicadores financieros más relevantes, sino el más importante, para medir el éxito de un negocio; agrega que una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa, conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Como complemento de esto, mencionan que habitualmente, en una empresa el beneficio es el objetivo más importante, por ello es tan necesario el cálculo de la rentabilidad. (Gitman, 1997)

Análisis de rentabilidad por niveles

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la misma en la empresa se puede realizar de acuerdo a dos niveles (Sánchez, 2002):

Nivel de rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Nivel de rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

Agrega que la relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario. (Sánchez, 2002)

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Sánchez, 2002).

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

En este mismo orden de ideas, Aguirre et al. (1997) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Beneficio antes de gastos financieros e impuestos}}{\text{Inversión neta}}$$

La rentabilidad económica incluye, según Aguirre et al. el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa.

Mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera: (Van Horne y Wachowicz, 2002)

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

La diferencia radica en que Aguirre, considera para el cálculo de la rentabilidad económica la utilidad pero antes de restarle los gastos financieros e impuestos, en cambio, Van Horne y Wachowicz toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos. Esta última manera de

calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales.

Rentabilidad financiera

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

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (Sánchez, 2002)

Agrega que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el

de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación (Sánchez, 2002).

Por otro lado, el índice de rentabilidad financiera, según Aguirre evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

Este cálculo permite medir la capacidad de la empresa para la remuneración de sus accionistas, que puede ser vía dividendos o mediante la retención de los beneficios, para el incremento patrimonial. Este índice es importante por una serie de causas (Aguirre et al., 1997):

Contribuye a explicar la capacidad de crecimiento de la empresa.

Los accionistas apoyarán la gestión realizada a medida que se satisfaga la rentabilidad de sus inversiones.

Permite comparar desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas.

Adicionalmente, Van Horne y Wachowicz, mencionan que el rendimiento del capital es otro parámetro resumido del desempeño general de una empresa. Este índice compara la utilidad neta después de impuestos con el capital que invierten en la empresa los accionistas. Agregan, además, que la rentabilidad financiera indica el

poder productivo sobre el valor contable de la inversión de los accionistas y se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Capital de los accionistas}}$$

Capital de los accionistas

En contraposición con lo mencionado por Sánchez, la rentabilidad financiera no es una medida referida propiamente a la empresa, tal y como él lo expone, sino más bien a los accionistas, ya que mide el poder productivo del valor contable de la inversión de propietarios de una empresa. Una vez que se divide el beneficio neto entre los recursos propios medios, se obtiene un cociente que claramente mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas. En general, entre más alto es dicho rendimiento, mejor para los propietarios, pues esto muchas veces refleja la aceptación de otras oportunidades de inversión por parte de la empresa y una mejor administración de sus gastos, que a la larga los beneficia particularmente a ellos.

Medidas de rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado (Gitman, 2003:56).

Según Dess y Lumpkin las medidas de rentabilidad permiten pesar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según (Dess y Lumpkin, 2003) son:

Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.

Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

Por otro lado, Gitman establece diversas mediciones de la rentabilidad que permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en referencia a un determinado nivel de ventas, o de activos o de la inversión de los accionistas o al valor accionario: Estado de resultados en forma porcentual: es la herramienta más común para evaluar la rentabilidad en referencia con las ventas. En este estado cada índice se expresa como un porcentaje de las ventas, al permitir la fácil evaluación de la relación entre las ventas y los ingresos, así como gastos específicos. Margen bruto de utilidades (MBU): indica el porcentaje de cada unidad monetaria en ventas después de que la empresa ha pagado todos sus bienes. Lo ideal es un margen bruto de utilidades lo más alto posible y un costo relativo de mercancías vendidas lo más bajo posible. Margen de utilidades de operación (MUO): representa lo que puede ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada unidad monetaria de ventas. Las utilidades de operación son puras en el sentido de que ignoran cargos financieros o gubernamentales (intereses o impuestos), y miden solo las utilidades obtenidas en las operaciones. Resulta preferible un alto margen de utilidades de operación. Margen neto de utilidades (MNU): determina el porcentaje restante sobre cada unidad monetaria de ventas, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos.

El margen neto de utilidades de la empresa más alto será el mejor. Se trata de un índice citado con frecuencia como medición del éxito de la compañía, en referencia a las utilidades sobre las ventas. Los márgenes netos de utilidades “satisfactorios” difieren considerablemente entre las diversas industrias. Rendimiento de los activos totales o Rendimiento de la Inversión (RAT): mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles. Cuanto mayor sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, será mejor. Rendimiento de capital (RC): mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa. En general, cuanto mayor sea este índice, los propietarios lo consideran mejor. Utilidades por acción (UPA): las utilidades por acción representan el número de unidades monetarias a favor de cada acción común en circulación. Tal valor es observado muy de cerca por el público inversionista, y es considerado como un importante indicador del éxito corporativo. Razón precio/utilidades (P/U): se utiliza para determinar la valuación de las acciones. Esta razón representa la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada unidad monetaria de las utilidades de la empresa. El nivel de precio/utilidades indica el grado de confianza (o certidumbre) que tienen los inversionistas en el desempeño futuro de la empresa. Cuanto más alto sea el valor de P/U, tanto mayor será la confianza del inversionista en el futuro de la empresa.

Define el costeo directo como un método para asignar costos a los productos considerando sólo aquellos costos que pueden identificarse específicamente con determinados productos, es decir, los variables. Por el contrario, el costeo absorbente o total representa la asignación de todos los costos de fabricación, mano de obra, materiales y costos indirectos de fabricación a los productos elaborados.

Por otra parte, Guajardo sólo habla de tres tipos de medidas de rentabilidad:

Margen de utilidad: mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos.

Rendimiento sobre la inversión: este indicador refleja la eficiencia de la administración para obtener el máximo rendimiento sobre la inversión, la cual está integrada por los activos totales. También se puede obtener al combinar el margen de utilidad sobre las ventas y la rotación de activos totales.

Rendimiento sobre el capital contable: indicador que mide el rendimiento de la inversión neta, es decir del capital contable. Mediante el mismo, se relaciona la utilidad neta que ha generado una empresa durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. El rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en qué medida una compañía ha generado rendimientos sobre los fondos que los accionistas han confiado a la administración. (Guajardo, 2002)

2.2.4. MYPE

La mayoría de las microempresas están dedicadas al comercio y a la prestación de servicios y en menor medida a la transformación de productos, resaltando que una de sus características es, que por sí misma comercializa sus productos. Este hecho deja de lado a los intermediarios y consigue al mismo tiempo una relación más directa con sus clientes. Con el fin de que se oriente sobre el alcance que tiene ésta y conforme a la “Ley de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas en su artículo 3°.”

La microempresa es La unidad económica que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen, a la realización de actividades comerciales, industriales o de servicios, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación.” (Gómez, I .2005).

Pasos para formalizar una empresa

El Ministerio de la Producción está promoviendo la inscripción en el Registro Nacional de MYPE (ReMYPE), con incentivos para los propietarios y trabajadores. Una vez formalizada su empresa, puede vender sus productos a compañías grandes, obtener créditos más baratos de los bancos y contar con acceso a un seguro de salud, a través del Sistema Integral de Salud. El ReMYPE, creado en el marco de la Ley de Fomento a la MYPE, también establece un régimen laboral especial (menos costoso), disposiciones tributarias simplificadas y el acceso a un sistema de pensiones subsidiado en parte por el Estado, que está próximo a implementarse.

A continuación los pasos para su formalización:

Paso 01: Constituya la Empresa

La Ley le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo. No requerirá efectuar gastos para la constitución de su empresa (gastos notariales y registrales, aportes de capital u otros). Podrá acogerse a un régimen tributario bastante sencillo, como es el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) y, de considerarlo necesario, tendrá la opción de acceder al Régimen del Impuesto a la Renta Especial (RER). Asimismo, podrá optar por el

Régimen General a la Renta (RG). Si incumple las obligaciones asumidas con tus acreedores, tendría que responder con su patrimonio personal (propiedades, vehículos y otros bienes).

Paso 2: Obtenga su RUC

Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe realizar estos tres trámites: Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT. Elección del régimen tributario. Obtenga al instante su Clave SOL para trámites por Internet.

Paso 3: Regístrese en el ReMYPE

Al registrarse en el ReMYPE podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley MYPE. Para inscribirse, sólo debe ingresar al enlace de la página web del Ministerio de Trabajo. No olvide imprimir su solicitud de inscripción y generar allí un archivo virtual de la misma. Después de que el Ministerio de Trabajo verifique su solicitud en los siguientes 7 días, podrá imprimir su constancia de inscripción. Antes de la inscripción debe tomar en cuenta lo siguiente: **Microempresas:** Tienen de 1 hasta 10 trabajadores. Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.540, 000, según UIT 2010). **Pequeñas empresas:** Tienen de 1 hasta 10 trabajadores. Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1,700 UIT (S/. 6'120,000, según UIT 2010).

Requisitos para Inscripción en el ReMYPE: Contar al menos con un trabajador.

En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador. Cumplir con las características de las MYPE (número de

trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios. No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión. Contar con RUC y Clave SOL.

Pasos para Registrarte en el Rompe: Acceda a la página Web del Ministerio de Trabajo. Acceda al enlace de ReMYPE con su número de RUC y clave SOL: Regístrese aquí en el ReMYPE. Confirme los datos de la empresa. Ingrese los datos de tus trabajadores y su modalidad contractual. Imprima su constancia.

Paso 4: Obtenga su Licencia y Permiso Sectoriales - Inscripción Sectorial

Según el giro del negocio, puede requerirse un permiso o autorización sectorial emitida por los Ministerios y otras instituciones públicas. Averigüe si el suyo lo necesita. Algunos casos de permisos: Del Ministerio de Agricultura: Para empresas de procesamiento de flora y fauna silvestre y/o beneficios de ganado y aves. Del MINCETUR: Para hoteles, casinos y restaurantes. Del Ministerio de Educación: Para academias, centros educativos y CEOS. Del Ministerio de Energía y Minas: Para grifos y empresas mineras artesanales. Del Ministerio de Trabajo: para agencias de empleo y empresas de intermediación laboral. De DIGESA: Para registro sanitario de alimentos, juguetes y útiles de escritorio y empresas comercializadoras de desperdicios sólidos. De DIGEMID: Para establecimientos farmacéuticos y químico-farmacéuticos.

Paso 5: Acceda a los Beneficios de la Ley MYPE

Siendo los siguientes: Acceso a clientes más grandes y más exigentes. Facilita el proceso de formalización: Ahora puede constituir su empresa en 72 horas, fomenta la asociatividad: Si no produce en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, puede asociarse y tener prioridad para el acceso a programas del Estado. Promueve las exportaciones: Podrá acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y participar en los programas para la promoción de las exportaciones. Acceso a las compras estatales: Tendrá la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerde que las MYPE tiene una cuota del 40% de las compras estatales. (Pro inversión, 2010)

2.3. Marco Conceptual

MYPE:

Una MYPE es: “La unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” y clasificándolas en dos tipos: microempresas, las cuales tienen de 1 a 10 trabajadores y las pequeña empresas tienen de 1 a 50 trabajadores. (Pro inversión, 2010)

Siendo de gran importancia la existencia de estas empresas en el ámbito económico, ya que reduce la pobreza a través de puestos de trabajo, mejorando la distribución del ingreso e incentivando el carácter emprendedor hacia los demás; contribuyendo de manera general al ingreso nacional y al crecimiento económico.

La madera

El uso de la madera se remonta a la aparición del hombre, siendo uno de los primeros materiales utilizados para construcción de viviendas, herramientas para cazar, utensilios, entre otros. Después fue uno de los materiales predilectos para la construcción de palacios, templos y casas desde el siglo XX a. C. y hasta el siglo XIV d. C.; donde al descubrirse nuevas técnicas y materiales para la construcción, tales como el hormigón armado, el hierro, el cristal, el cartón, la fibra textil y todos los sustitutos de la madera, disminuyeron en gran medida el uso de ésta. Además de fabricar hachas de mano de piedra, el hombre también dejó los primeros restos de viviendas construidas, de objetos tallados, la primera lanza y el recipiente más primitivo: un cuenco de madera. Actualmente el uso de la madera puede ser de vital importancia debido a que se utiliza relativamente poca energía para producirla, lo que coadyuva a la conservación del medio ambiente. Sin embargo, para poder proporcionarle un buen y correcto uso es necesario conocer sus características y propiedades. (García, J. 2009).

Maquina

La relevancia de la técnica y las máquinas en la cultura europea del Renacimiento contribuyó poderosamente a borrar los límites entre lo natural y lo artificial desde el punto de vista de la explicación científica. Sin embargo, en la Grecia clásica el uso de mecanismos era insignificante. La excelencia del pensamiento griego en las bellas artes y el saber abstracto no encuentra parangón en el desarrollo técnico. En el campo de los motores primarios encargados del suministro de energía, dependieron casi siempre de la fuerza muscular humana y cuando recurrieron a animales lo hicieron de

forma extraordinariamente ineficiente. El collarín de las caballerías fue un invento medieval. El arreo clásico tendía a ahogar al caballo, de modo que en lugar de hacer el trabajo de una quincena de hombres, hacía apenas el de cuatro y con un consumo de energía similar. Aunque conocieron el molino de eje vertical procedente del Próximo Oriente, ni lo mejoraron ni lo adaptaron a un país con escasas corrientes de agua rápidas y constantes a lo largo del año. Por lo que respecta a la energía eólica. (Wikipedia, 2014)

Carpintería

Se llama carpintería no solo al oficio sino también al taller o lugar donde se trabaja. El material principal a trabajar es la madera, aunque también hay carpintería con otros materiales. La carpintera consigue a partir de trabajar la madera darle forma física a través de distintos e innumerables objetos que son y han sido indispensables en el desarrollo cultural y social de la humanidad, desde muebles para el hogar hasta muebles para todo tipo de usos, instituciones y fines, o sea, todo lo que constituya mobiliario, hasta la elaboración de artículos y elementos para la construcción. Por ser como dijimos, la carpintería, un oficio de los más antiguos en la historia del hombre, está en cada cultura, fuertemente arraigada como tal y representa en muchos casos, períodos enteros que no hacen más que exponer acerca de la creación de una época o sociedad. La carpintería se ha desarrollado como tal a la par del desarrollo de la humanidad, y por tanto, hablar el idioma y la idiosincrasia de cada cultura, de cada época. (Wikipedia, 2014)

Ebanista

ebanista es el profesional que realiza muebles de madera barnizada, en contraposición del carpintero que es el profesional que trabaja la madera en sus diferentes variedades, por ejemplo carpintero de ribera que construye embarcaciones, el carpintero de armar que construye estructuras de madera para las edificaciones. el ebanista, se dedica fundamentalmente a la construcción de muebles finos es una persona que fabrica muebles y paneles, en madera, compuestos de un armazón de carpintería sobre el cual se aplican hojas de maderas preciosas llamadas chapeados o de cualquier otra materia que disimula entera o parcialmente el armazón. Puede producir por unidades o en reducido número. El ebanista es, sobre todo, un artesano. Los muebles fabricados por los ebanistas pueden ser de estilo antiguo o creación contemporánea. (García, J.2009).

Requiere de conocimientos y habilidades para construir embarcaciones de madera y, en las de acero u otro material realizar trabajos complementarios, como camarotes, cubiertas etc. (Wikipedia, 2014)

Carpintería de modelado o de plantillaría.

Es la especialidad que se dedica a realizar los moldes de madera de las piezas de metal que posteriormente se fundirán en metal, u otro material. Fue introducida en cuba en el siglo xvii por carpinteros franceses e ingleses, dedicando, su trabajo fundamental a reproducir los moldes de las piezas que se utilizaban en la industria azucarera de la época. (García, J.2009).

La tornería en madera.

Es una especialidad dentro de la carpintería que ayuda mucho al desarrollo exitoso de un plantillero, ya que en ocasiones se necesita realizar piezas o partes de ellas que

necesitan ser torneadas, esta especialidad se remonta a muchos años antes de la de plantillero, y hoy en día sus trabajos realzan la estética y belleza de los muebles que se construyen, además el torno para madera es una de las maquinas herramientas que por sí sola es capaz de elaborar un artículo (cabos de lima, polveras etc...).

(García, J.2009).

Carpintería en blanco.

En nuestro país esta carpintería se dedica fundamentalmente a la construcción de puertas, ventanas, marcos, celosías y otras obras relacionas con estos objetos, fundamentalmente se desarrolla en talleres, habilitados para este fin. (Wikipedia, 2014)

Carpintería de armar.

Se dedica fundamentalmente a la construcción de armazones de los edificios, encofrados, construcción de andamios para facilitar las obras. (Wikipedia, 2014)

Carpintero

Refiere a toda aquella persona que se dedica al oficio de trabajar la madera. Generalmente esta labor se desarrolla en un taller donde se encuentran las herramientas necesarias para crear o modificar objetos hechos en madera.

Muchas puertas, mesas, escritorios, muebles e inclusive juguetes son fabricados por carpinteros. Este tipo de oficio es uno de los más antiguos, a partir del cual, cada cultura ha empleado diversas herramientas y ha trabajado la madera de diferentes formas.

En un primer momento, una de las principales manufacturas fueron las ventanas y las puertas; aunque cuando comienzan a aparecer nuevos materiales, éstas pasan a ser sustituidas por puertas y ventanas de aluminio. (Wikipedia, 2014)

Cliente

Manifiesta que En general las personas buscan y se quedan en donde se sienten bien, son aceptadas y les ponen atención, en otras palabras, se sienten felices, ya sea en una relación personal, de trabajo o comercial. Por otro lado tratarán de alejarse de cualquier situación que les provoque dolor, ya sea falta de respeto y de atención o mal trato. Por desgracia en la mayoría de los casos, nosotros somos quienes alejamos a las personas con nuestras actitudes, mal comportamiento e indiferencia. (Figueroa, 2009)

Calidad

Instó a los gerentes de resistir contenido convertirse simplemente con la mejora de la calidad de un producto, insistiendo en que la mejora de la calidad siempre se puede ir un paso más allá. Su noción de control de la calidad en toda la empresa pidió que se siguieran servicio al cliente. Esto significa que un cliente debería seguir recibiendo el servicio, incluso después de recibir el producto. Este servicio se extendería a través de la propia empresa en todos los niveles de gestión, e incluso más allá de la empresa para la vida cotidiana de las personas involucradas. Según Ishikawa, mejora de la calidad es un proceso continuo, y siempre se puede tomar un paso más allá. (Ishikawa, 1943)

Calidad productividad y competitividad

La calidad es “un grado predecible de uniformidad y fiabilidad a bajo coste, adecuado a las necesidades del mercado”. El autor indica que el principal objetivo de la empresa debe ser permanecer en el mercado, proteger la inversión, ganar dividendos y asegurar los empleos. Para alcanzar este objetivo el camino a seguir es

la calidad. La manera de conseguir una mayor calidad es mejorando el producto y la adecuación del servicio a las especificaciones para reducir la variabilidad en el diseño de los procesos productivos. (Deming, 1989)

Calidad por el diseño

La calidad se define como adecuación al uso, esta definición implica una adecuación del diseño del producto o servicio (calidad de diseño) y la medición del grado en que el producto es conforme con dicho diseño (calidad de fabricación o conformidad). La calidad de diseño se refiere a las características que potencialmente debe tener un producto para satisfacer las necesidades de los clientes y la calidad de conformidad apunta a cómo el producto final adopta las especificaciones diseñadas. (Juran, 1996)

Satisfacción del cliente

Satisfacción al cliente es el resultado alcanzado cuando las características del producto responden a las necesidades del cliente. Generalmente es sinónimo de satisfacción con el producto. Este es un estímulo de la sensibilidad del producto. (Juran, 1996)

Trabajador solitario

Existen muchos ejemplos de trabajadores que no pueden trabajar muy bien en equipo, pero demuestran unos logros impresionantes bajo la forma de ser respetados por sus colegas y semejantes. Tales personas pueden hacer unas contribuciones fabulosas a la compañía la compañía debe reconocer las contribuciones de tales personas y brindarles ayuda. (Deming, 1989)

Cientes y usuarios

La palabra cliente tiene un atractivo popular, por eso la adoptamos para designar a aquellas personas sobre la que repercuten nuestros procesos y productos incluso aunque no sea compradores. En este contexto cliente incluye los espectadores inocentes, adoptaremos la palabra usuario para designar cualquier persona que realiza acciones positivas con respecto a nuestro producto acciones como posteriores procesos, venta, uso ultimo y así sucesivamente. (Juran, 1988)

Proveedores

Hay una comunicación de doble vía entre los proveedores y los clientes, los clientes suministran a sus proveedores las solicitudes, especificaciones retroalimentación sobre el comportamiento del producto y así sucesivamente en cuanto a la comunicación, están invertidos los papeles convencionales, el cliente se convierte en proveedor y el proveedor se convierte en cliente. (Juran, 1988)

Necesidades de los clientes

Los clientes generalmente manifiestan sus necesidades desde un punto de vista y en su propio idioma, especialmente el caso de aquellos clientes externos que son también compradores. Ejemplo es la compra de bienes. Los clientes pueden mostrar sus necesidades en función a los bienes que desean comprar, sin embargo sus necesidades reales son las de servicios que esos bienes pueden suministrar. Dos maneras de ser clientes, Diseñar tareas de manera que, como el tonelero o posadero, una persona que este expuesta a muchas necesidades de los clientes. Establecer un curso de formación que exponga temporalmente a las personas a muchas necesidades más allá de aquellas que son directamente visibles dentro de sus respectivos trabajos. (Juran, 1988)

Mejora de calidad

El autor hace una semejanza con la trilogía de Juran cuando explica que al controlar la calidad solo estaríamos apagando incendios, es decir controlando la calidad la mantenemos dentro de unos límites planificados previamente, sin embargo, mejorar la calidad va más allá, y “consiste en no dar por válido el estado de calidad total actual y llevar el comportamiento a unos niveles sin precedentes más cerca de la perfección que nunca”. (Velasco, 2005)

Servicio al cliente

Es que la calidad no cuesta, lo que cuesta son las cosas que no tienen calidad. Crosby define calidad como conformidad con las especificaciones o cumplimiento de los requisitos y entiende que la principal motivación de la empresa es el alcanzar la cifra de cero defectos. Su lema es "Hacerlo bien a la primera vez y conseguir cero defectos". (Crosby, 1987)

Calidad

Revisaron el concepto de calidad concluyendo que no existe una definición universal y global de las misma sino básicamente cuatro tipos de definición: Calidad como excelencia: en este caso se define como “lo mejor” en sentido absoluto. Esta definición es demasiado abstracta y confusa ya que no orienta a la organización hacia donde debe llevar su gestión. Cabría que los responsables de la organización definiesen el concepto de excelencia aun con el riesgo de no ser igual a la concepción que tendrían los clientes. Calidad como valor: en este caso se segmenta el concepto según el tipo de cliente. Calidad es lo mejor para cada tipo de consumidor. (Colunga, 1996).

III. METODOLOGÍA

La investigación es un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir y aplicar el conocimiento. (Tamayo, 1994)

Se define la investigación como una actividad encaminada a la solución de problemas. Su objetivo consiste en hallar respuesta a preguntas mediante el empleo de procesos científicos. (Cervo , 1989)

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental- descriptivo.

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto.

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

M \longrightarrow O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O =Observación de las variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Área geográfica del estudio.

La ciudad de Tingo María se ubica en la Región Huánuco, en el centro oriente del territorio peruano (a 135 km. de la ciudad de Huánuco y a la margen derecha del río

Huallaga). Es cálido y húmedo (tropical), su temperatura promedio es de 24°C. El calor es intenso en el día y disminuye en la noche. Las precipitaciones fluviales con mayor frecuencia son durante los meses de diciembre hasta abril. Tingo María está considerado como una de las zonas con mayor frecuencia de lluvias en el país. Tiene una superficie de 4,395.46 km². La provincia de Leoncio Prado se encuentra ubicada exactamente en la zona central del Perú, en el extremo Norte del departamento de Huánuco. La capital de la provincia es la ciudad de Tingo María, entre las coordenadas geográficas 75° 53' 00" Longitud Oeste y 09° 18' 00" Latitud Sur, limita por el Norte con el distrito de Nuevo Progreso, provincia de Tocache (Departamento de San Martín) y con el distrito de Cholón (provincia Marañón), por el Sur, con los distritos de Chinchao y Churubamba, por el Este, con la provincia Padre Abad, capital Aguaytía (Departamento de Ucayali), y por el Oeste, con las provincias de Marañón, Huacaybamba, Huamalies y Dos de Mayo.

Población y muestra

La Población

Estuvo conformada por 24 MYPE del sector comercio rubro Carpinterías en la Provincia de Leoncio Prado.

Muestra

Estuvo conformada por 12 MYPE del sector comercio rubro Carpinterías, cual representa el 50% de la población.

3.2.2. Criterios de inclusión

Propietarios de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías de la Zona urbana de la provincia de Leoncio Prado.

3.2.3. Criterio de exclusión

No se consideró propietarios de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías de zonas rurales de la provincia de Leoncio Prado.

3.3. Definición y Operacionalización de variables

Financiamiento:

El financiamiento es un proceso por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Cada fuente de financiamiento tiene un costo específico, no solo económico sino también en tiempo, por lo que una vez seleccionada, la capacidad de pago permitirá no solo resolver nuestra necesidad inmediata de efectivo sino prevenirla para el futuro. (Ramírez, 2015).

Capacitación:

La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías. (Chacaltana, 2011)

Rentabilidad:

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. (Ferruz, 2000).

Tabla 1. Definición y Operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino/Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE	Antigüedad de las MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Razón: Uno Dos Tres Más de cuatro
		Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio al cliente, Otros
Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE	Nominal: Propio/ Ajeno
		Solicitó crédito para su MYPE	Nominal: Sí/No
		Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo	Normal: Créditos de Consumo Crédito comerciales Crédito hipotecario, otros
		De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito	Normal: Edpyme Confianza, CrediScotia, Bco. Crédito Usureros, cajas municipales
		En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo	Normal: Capital de trabajo Mejoramiento y/o ampliación del local. Activos fijos, Programa de capacitación, Otros.

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en la MYPE.	Son algunas características relacionadas a la Capacitación del personal en las MYPE.	Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí/No
		Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años	Ordinal: Uno, Dos, Tres, Más de tres.
		Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	Nominal: Inversión del crédito, Inversión del crédito financiero, Manejo empresarial, Administración de recursos humanos, Marketing empresarial, otros.
Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas a la Rentabilidad en las MYPE	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí/No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento Recibido.	Nominal: Sí/No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud.	Nominal: Sí/ No
		Cree usted que la capacitación recibida es una Inversión o un Gasto	Nominal: Sí / No

3.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 19 preguntas.

3.4. Plan de Análisis de datos

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Carpintería en la provincia de Leoncio Prado, período 2016.

PROBLEMA			OBJETIVOS	
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016?			GENERAL: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	
			ESPECIFICOS: Describir las características del Perfil de los representantes legales de las MYPE; Describir las características de la MYPE en estudio; Describir las características del Financiamiento de las MYPE en estudio; Describir las características de la capacitación de las MYPE en estudio; Describir las características de la rentabilidad de las MYPE en estudio.	
VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	METODOLOGÍA	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE: Financiamiento de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	Mejoramiento continuo del financiamiento empresarial. Importancia para el país, la inversión de las MYPE.	Nivel de Importancia del financiamiento de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	NIVEL DE LA INVESTIGACION: La investigación que proponemos es Descriptiva TIPO DE LA INVESTIGACIÓN: Cuantitativa, no experimental.	ENCUESTA: + Cuestionario + Lista de cotejo
INDEPENDIENTE: Capacitación de los representantes de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	Satisfacción de los miembros de las MYPE por la generación de alta calidad de preparación de los trabajadores a través de las capacitaciones	Grado de Capacitación del personal de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	UNIVERSO Y LA MUESTRA: Universo: Microempresas de la provincia de Leoncio Prado Total de Microempresas: 24 unidades Muestra: 12 unidades	EL CUESTIONARIO COMPRENDE LAS SIGUIENTES ÁREAS + Datos de identificación del encuestado + Nombre de la Empresa + Pregunta sobre las veces de capacitación + Pregunta sobre los cursos de capacitación
INDEPENDIENTE Rentabilidad de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	Rentabilidad empresarial del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	Grado de rentabilidad empresarial de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período2016	TÉCNICAS UTILIZADAS: + Análisis documental + Aplicación de Encuestas	CUESTIONARIO COMPRENDE LAS SIGUIENTES ÁREAS: + preguntas sobre la rentabilidad

DEPENDIENTE: Desarrollo de la MYPE del sector comercio, carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período 2016	Incremento acelerado de Microempresas del sector comercio, rubro carpintería	Grado de desarrollo de la MYPE del sector comercio, rubro carpintería, en la Provincia de Leoncio Prado período 2016.	+Análisis documental +Aplicación de cuestionario +Entrevistas con microempresarios	Filmación del Tesista con los microempresarios de la provincia de Leoncio Prado.
--	--	---	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

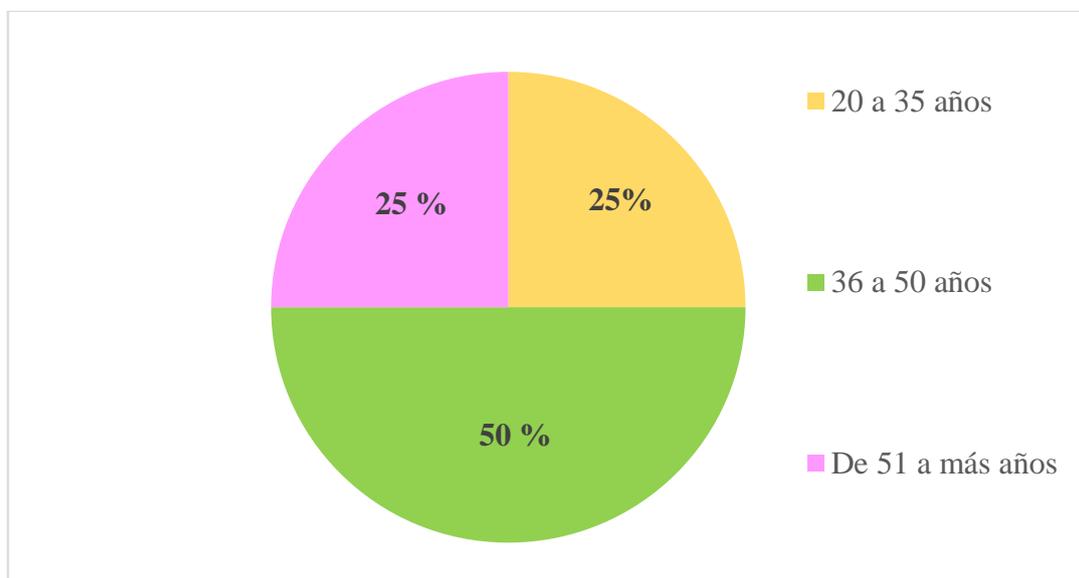
4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	2	16.7
36 a 50 años	7	58.3
De 51 a más años	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

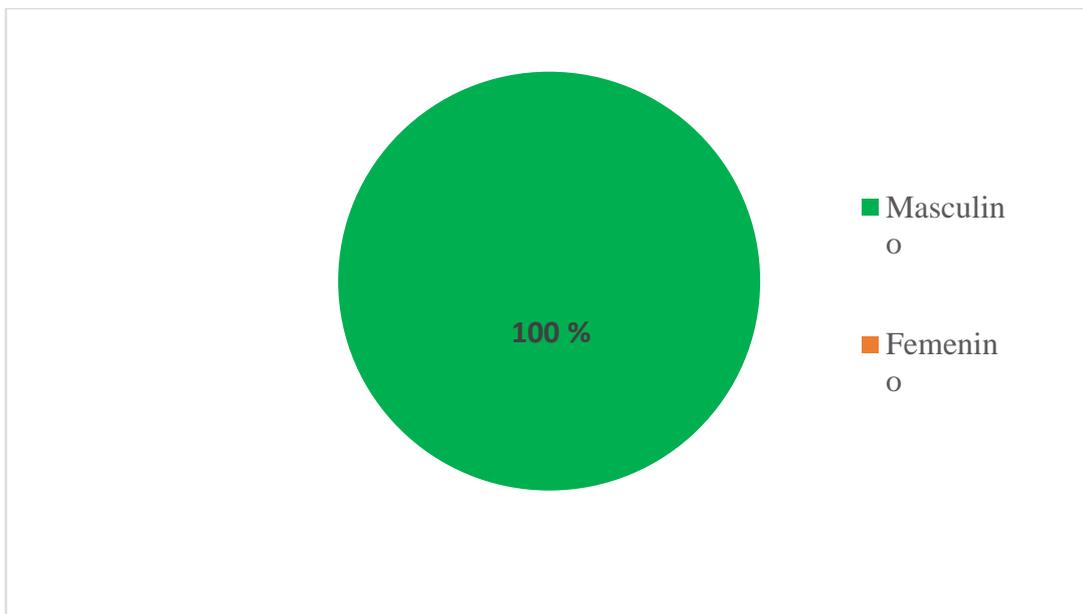
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 12 propietarios encuestados en un 50% están en la edad de 36 a 50 años y el 25% están en la edad de 51 a más años y de la misma forma en un 25 % de 20 a 35 años de edad.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	100.0
Femenino	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 4.

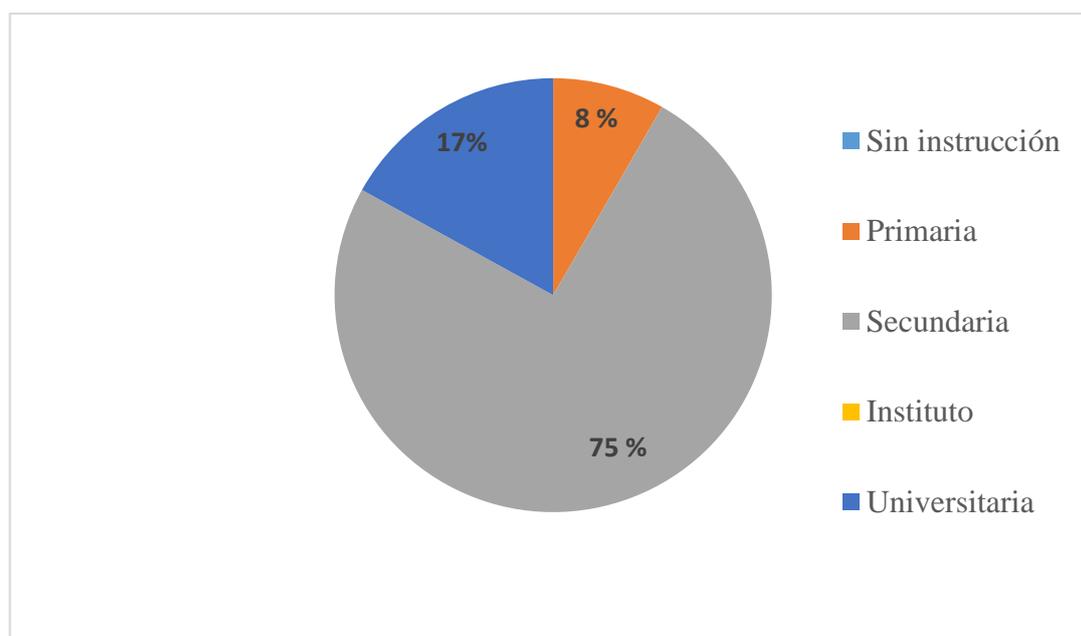
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 12 propietarios encuestados los 12 son de género Masculino.

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	1	8.3
Secundaria	9	75.0
Instituto	0	0.0
Universitaria	2	17.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 75% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y en un 17% de educación en universidades, siendo un 8% en primaria.

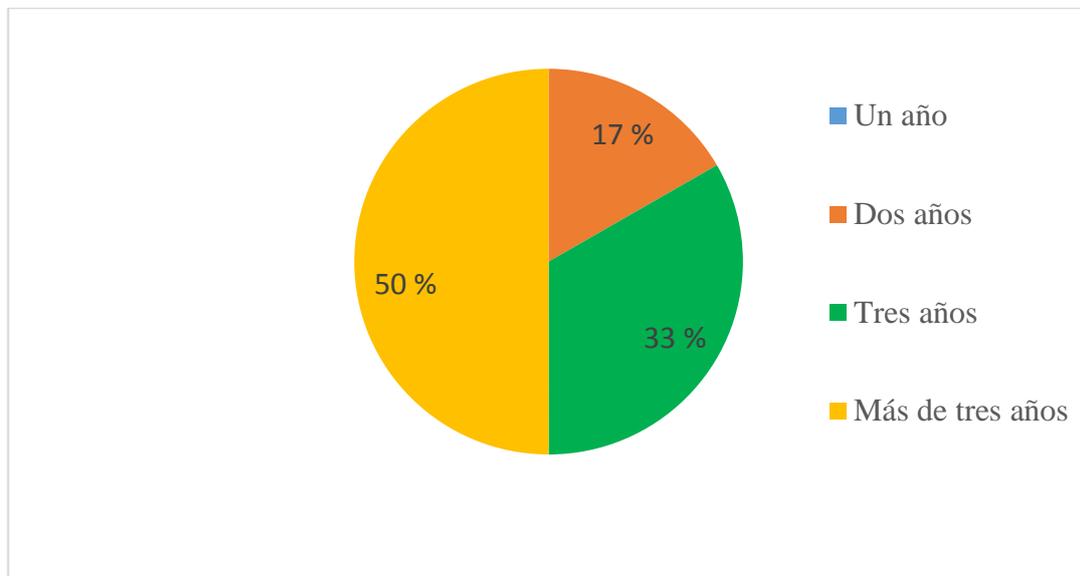
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	2	16.7
Tres años	4	33.3
Más de tres años	6	50.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

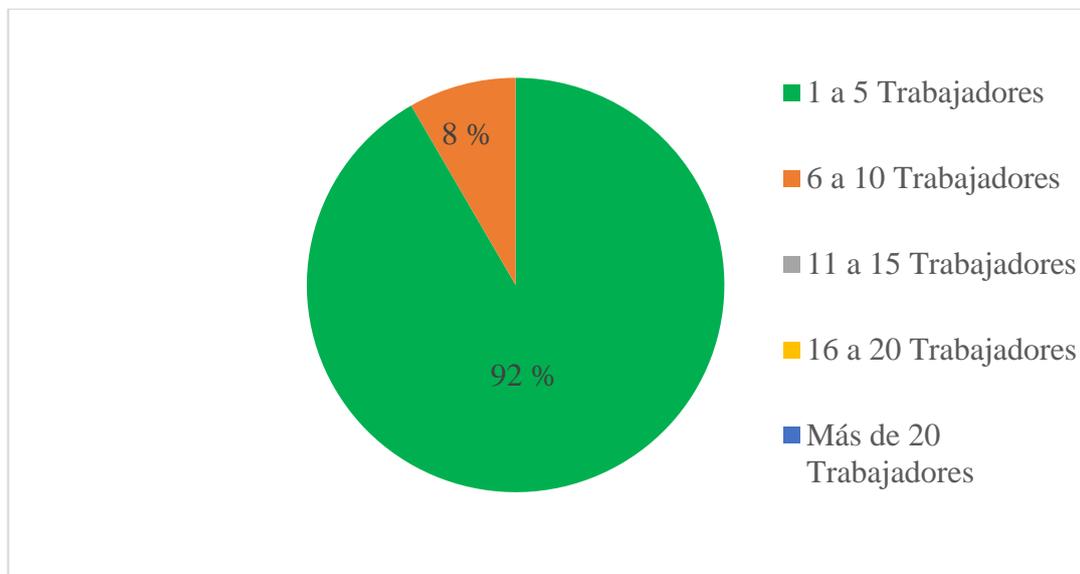
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 12 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 50 % de más 3 años y en un 33% en tres años, y en 17% en dos años.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE del sector comercio rubro carpintería.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	11	91.7
6 a 10	1	8.3
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.



Fuente: Tabla 7.

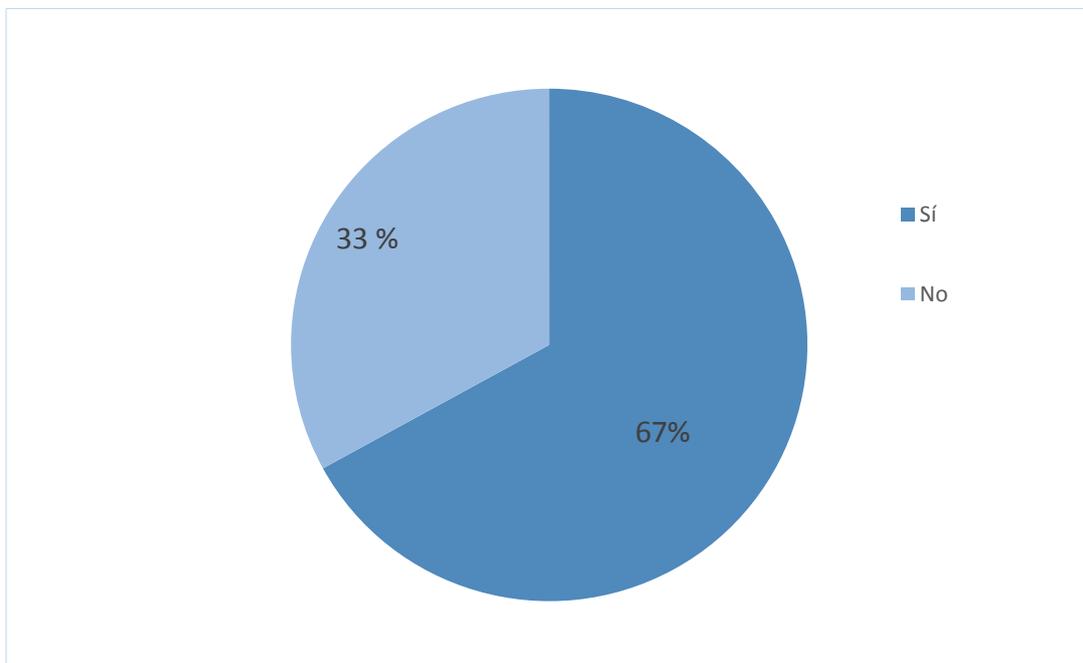
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que de los 12 propietarios o representantes tienen un 92% de trabajadores de 1 a 5, y el 8% de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.



Fuente: Tabla 8.

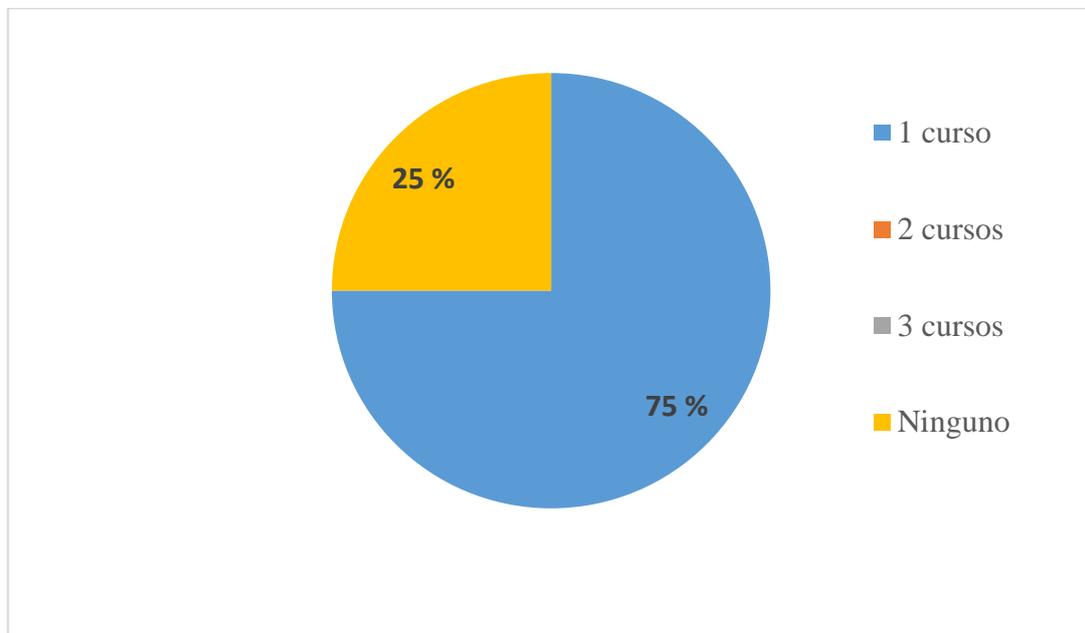
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 12 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE sí han recibido capacitación, los cuales abarcan un 67% y los que no recibieron capacitación solo fueron un 33%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	9	75.0
2 cursos	0	0.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.



Fuente: Tabla 9.

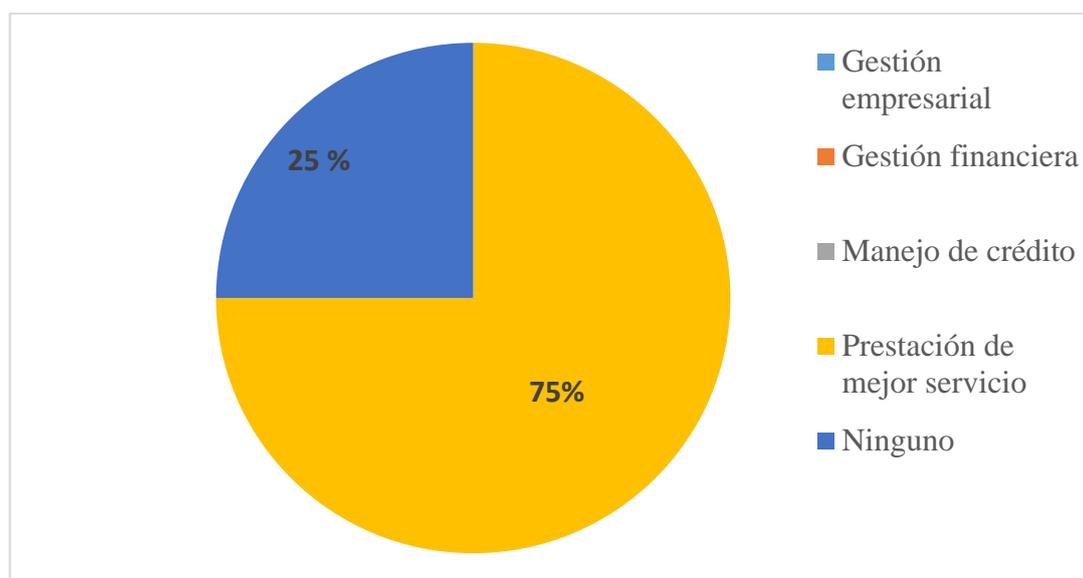
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 75% pertenece a los que tuvieron un curso, mientras que el 25% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación.

Tabla 10. Cursos en que se capacitaron sus trabajadores

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	0	0.0
Gestión financiera	0	0.0
Manejo de crédito	0	0.0
Prestación de mejor servicio	9	75.0
Ninguno	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 75% de trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio, un 25% en ningún curso.

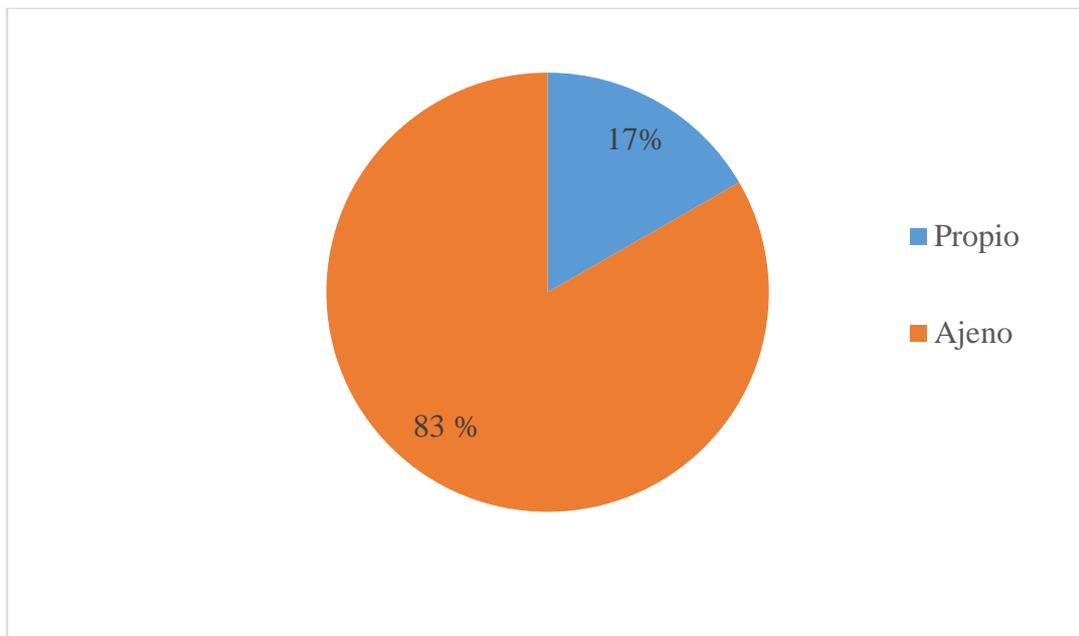
4.1.3 Respecto a la capacitación

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	2	16.7
Ajeno	10	83.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 11.

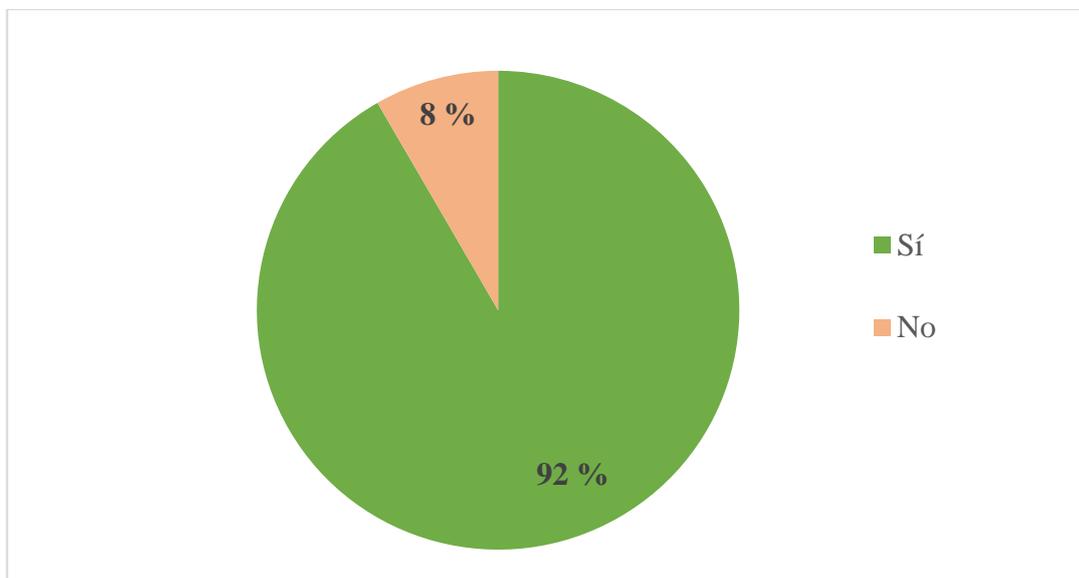
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 83 % del financiamiento de la MYPE es ajeno, mientras que el 17% es propio.

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	11	91.7
No	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

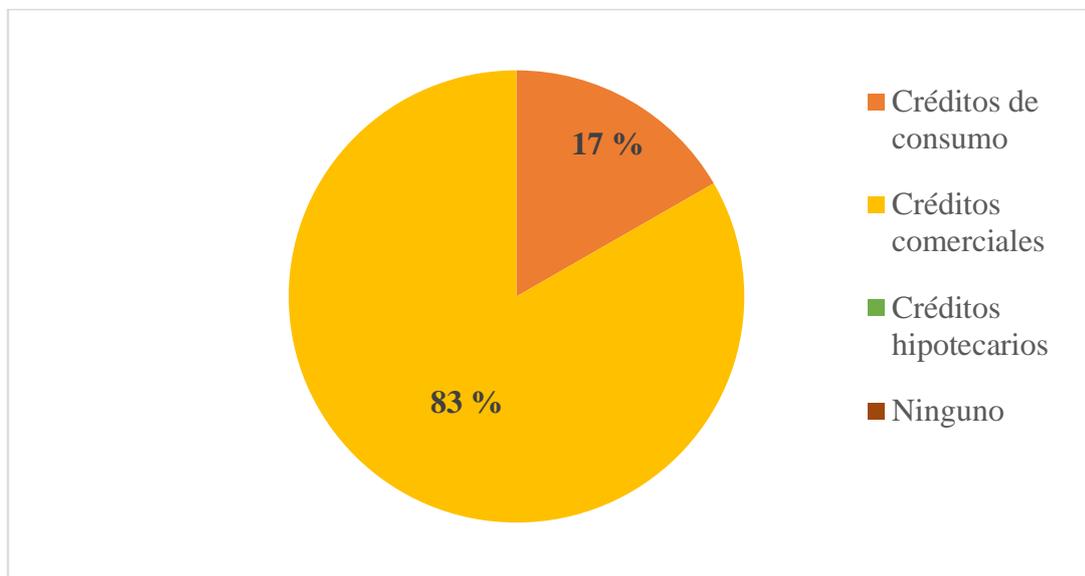
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 92% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio, mientras que el 8% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	2	16.7
Créditos comerciales	10	83.3
Créditos hipotecarios	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

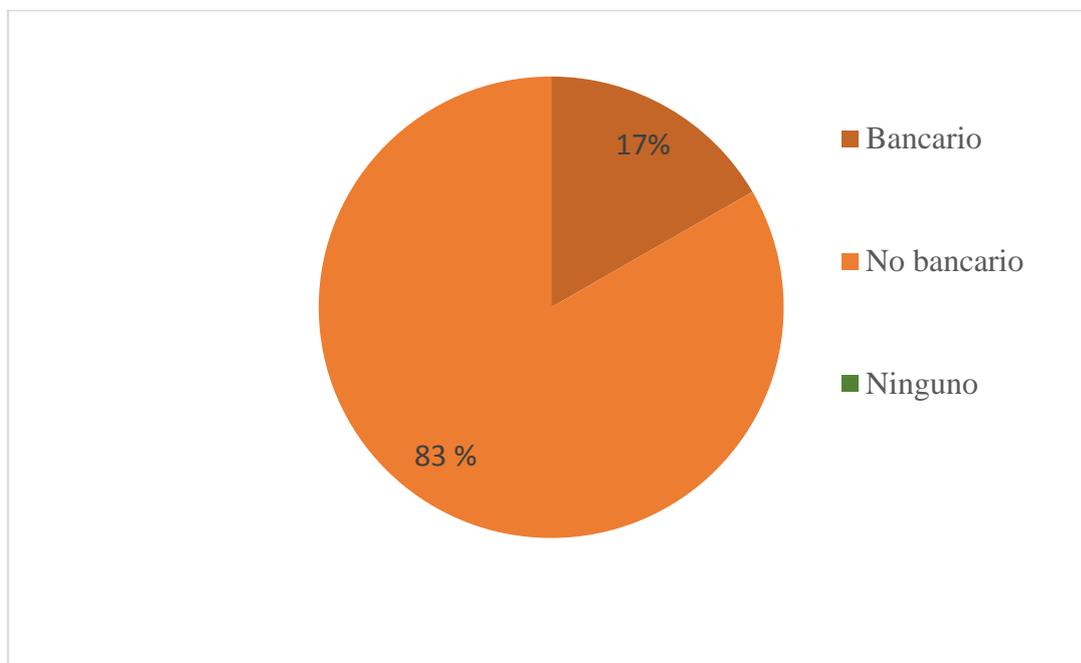
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 83% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos comerciales mientras que el 17% crédito de consumo, un 0% obtuvieron créditos hipotecarios y un 0% no obtuvo ningún tipo de financiamiento.

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	2	16.7
No bancario	10	83.3
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 14.

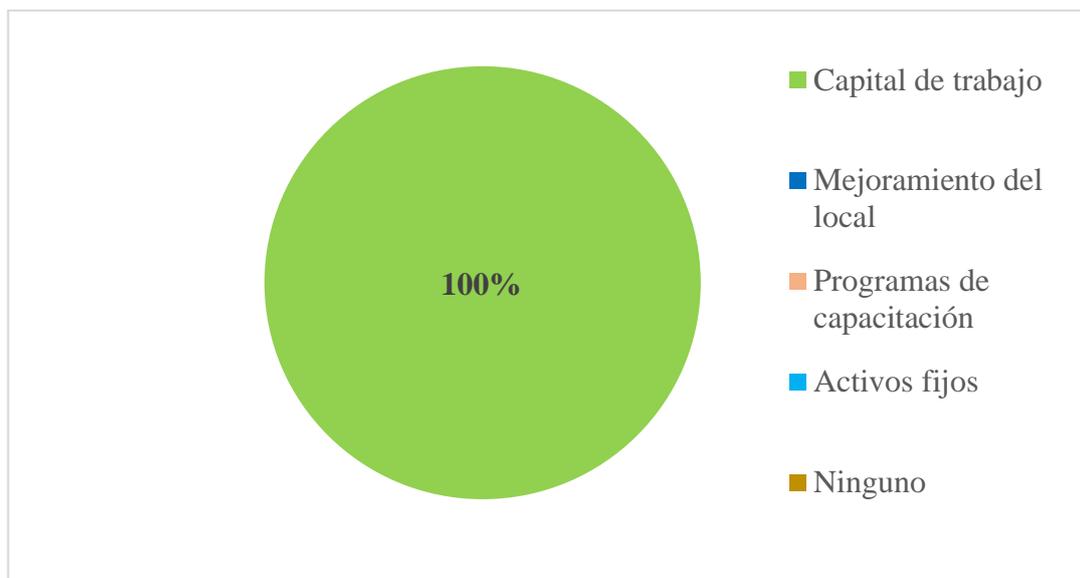
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 83% de los microempresarios han obtenido su crédito de instituciones no bancario, el 17% lo han obtenido de instituciones Bancarios.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	12	100.0
Mejoramiento del local	0	0.0
Programas de capacitación	0	0.0
Activos fijos	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero para su capital de trabajo.

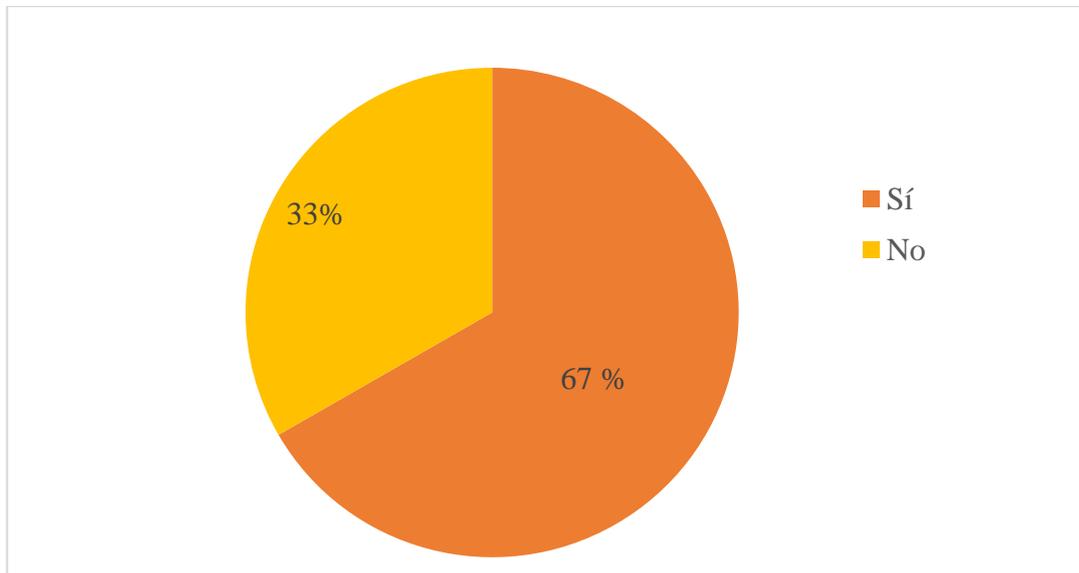
4.1.4 Respecto a la capacitación

Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.



Fuente: Tabla 16.

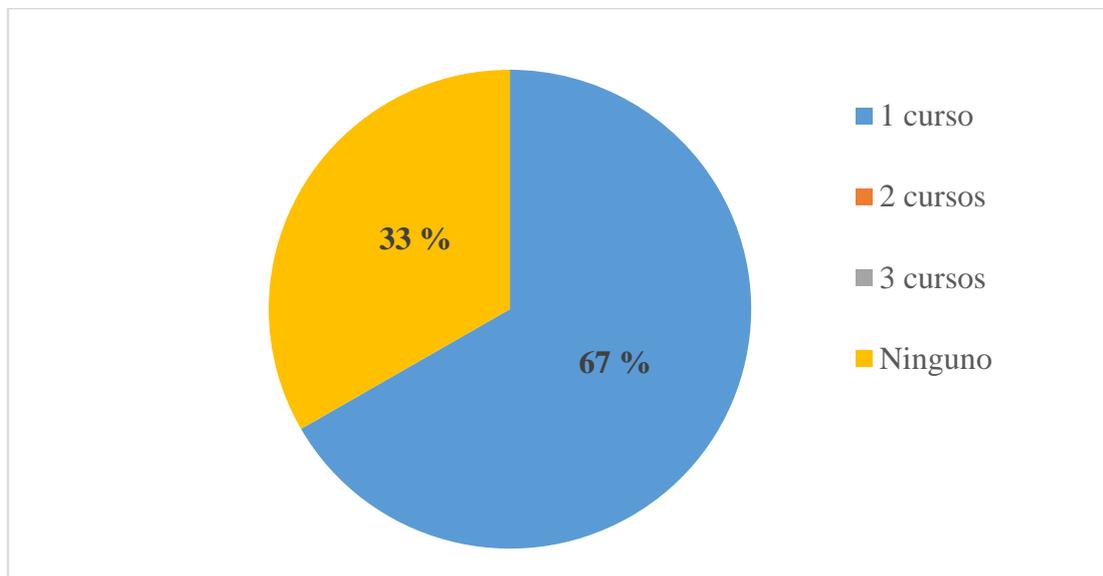
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 33% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	8	66.7
2 cursos	0	0.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.



Fuente: Tabla 17.

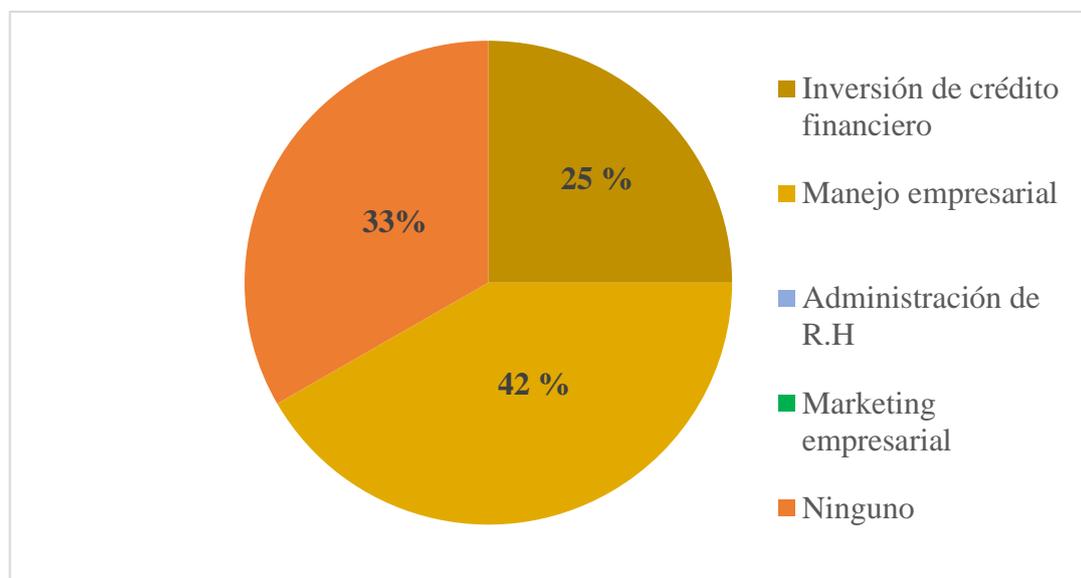
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 33% ningún tipo capacitación.

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	3	25.0
Manejo empresarial	5	41.7
Administración de R.H	0	0.0
Marketing empresarial	0	0.0
Ninguno	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.



Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 42% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Manejo Empresarial, el 25 % se capacitaron en inversión de crédito financiero, mientras que el 33% se capacitaron en ningún curso

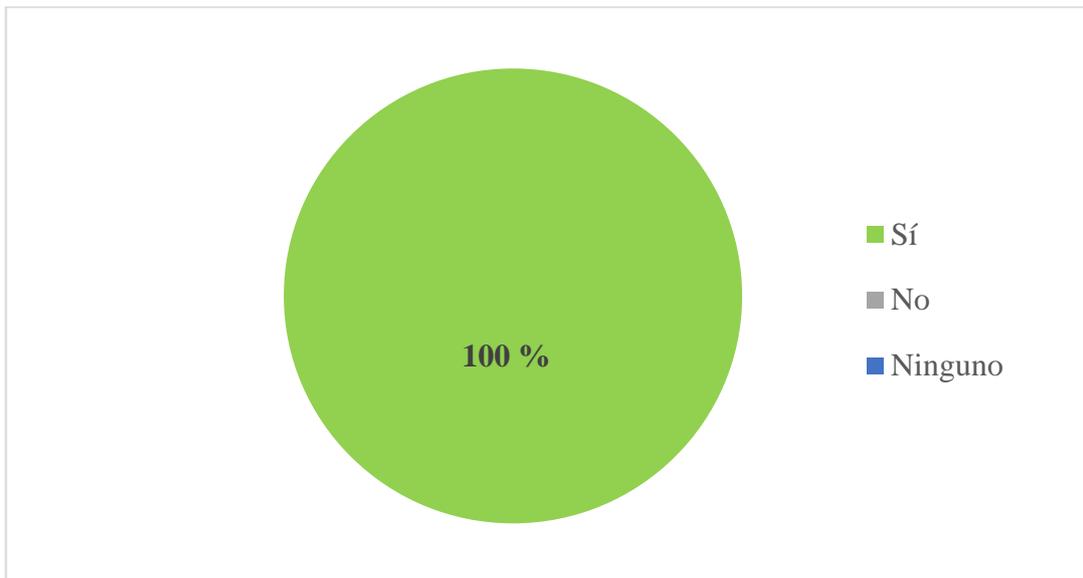
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	100.0
No	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 19.

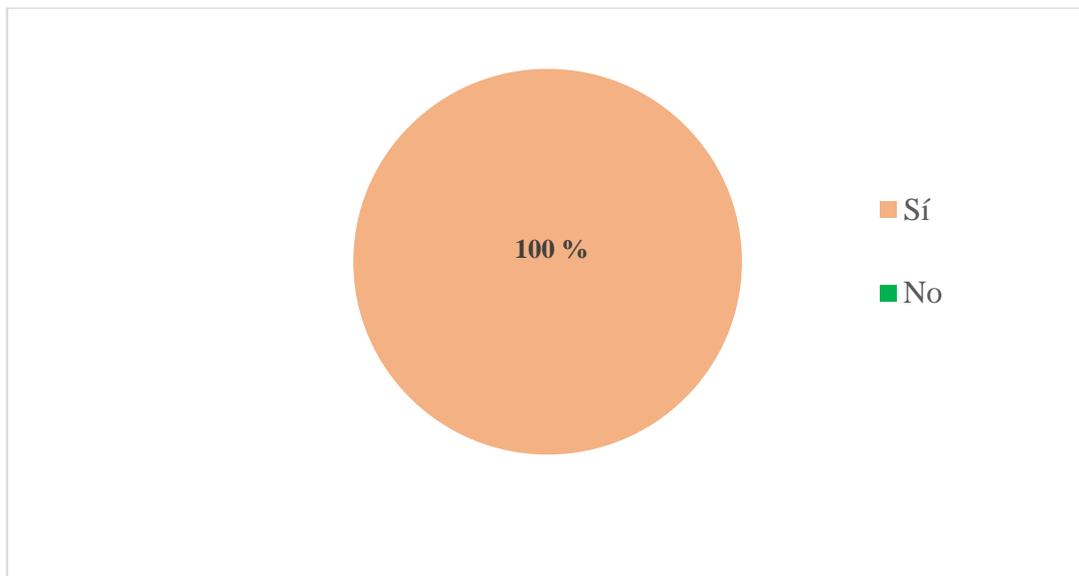
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad.

Tabla **20.**
**Creer usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida
 a usted y su personal**

Mejoro su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico **18.**
**Creer usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida
 a usted y su personal**



Fuente: Tabla 20.

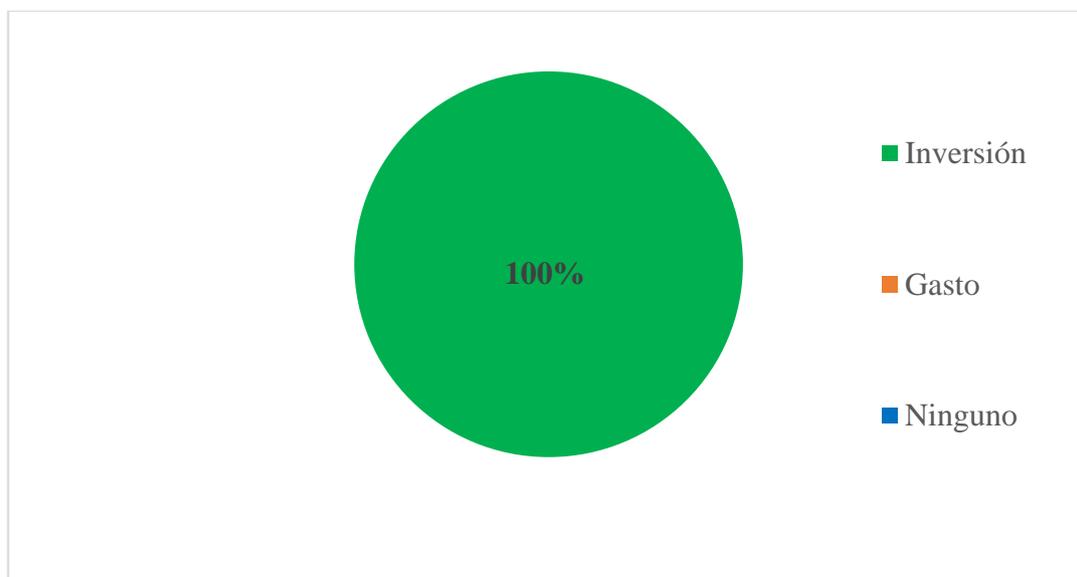
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa el 100% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida.

Tabla. 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

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

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 19. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 21.

En la tabla 21 y gráfico 19, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión.

4.2 Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

En la **(Tabla 3)**, se observa que el 50 % que equivale a la mitad de los propietarios encuestados tienen la edad de 36 a 50 años y el 25% están en la edad de 51 a más años y de la misma forma en un 25 % de 20 a 35 años de edad, todo esto nos indica que dichos representantes legales son relativamente adultos.

En la **(Tabla 4)**, se observa que el 100 % que equivale a la totalidad de los propietarios encuestados son de género Masculino.

En la **(Tabla 5)**, se observa que el 75% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria, un 17% tienen instrucción universitaria y solamente un 8% tienen una instrucción en primaria.

Respecto al perfil de la MYPE

En la **(Tabla 6)**, se observa que el 50 % de las MYPE tienen una antigüedad más de 3 años, un 33% tienen una antigüedad exactamente tres años y solamente el 17% tienen una antigüedad en dos años, indicando que estas MYPE se dedican a esta actividad dentro del mercado de la provincia de Leoncio prado mostrando su capacidad de estabilidad en este rubro.

En la **(Tabla 7)**, se observa el 92% de las MYPE se encuentran conformado de 1 a 5 trabajadores y el 8% de 6 a 10 trabajadores. Esto indica que la mayoría de las MYPE cuentan de 1 a 5 trabajadores.

En la **(Tabla 8)**, se observa que un 67% de las MYPE sus trabajadores han recibido capacitación y el 33 % no recibieron capacitación. Esto indica que casi la mitad de las MYPE tienen que capacitar a sus trabajadores.

En la **(Tabla 9)**, se observa que el 75% de las MYPE sus trabajadores tuvieron solamente un curso de capacitación, mientras que el 25% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación.

En la **(Tabla 10)**, se observa que el 75% de las MYPE sus trabajadores se capacitaron en el curso de prestación de mejor servicio, un 25% en ningún tipo de curso.

Respecto a las características del financiamiento

En la **(Tabla 11)**, se observa que el 83 % del financiamiento de la MYPE es ajeno, mientras que el 17% es propio.

En la **(Tabla 12)**, se observa que el 92% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio, mientras que el 8% no solicito ningún crédito.

En la **(Tabla 13)**, se observa que el crédito predominante que el 83 % de los microempresarios obtuvieron créditos comerciales, mientras que el 17% obtuvieron crédito de consumo, un 0% obtuvieron créditos hipotecarios y un 0% no obtuvo ningún tipo de financiamiento.

En la **(Tabla 14)**, se observa que el 83% de los microempresarios han obtenido su crédito de instituciones no bancario, el 17% lo han obtenido de instituciones Bancarios y 0% en ninguno de los sistemas bancario.

En la **(Tabla 15)**, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero para su capital de trabajo y el 0% para el mejoramiento de su local, el 0 % para programación de capacitación, el 0%. Para Activos fijos y un 0% ha invertido en nada su crédito obtenido.

Respecto a las características de la capacitación

En la **(Tabla 16)**, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 33% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito. Indicándonos que más de la mitad estaban preparados y orientados en que gastar su crédito financiero obtenido.

En la **(Tabla 17)**, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 33% ningún tipo capacitación.

En la **(Tabla 18)**, se observa que el 42% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Manejo Empresarial, el 25 % se capacitaron en inversión de crédito financiero, mientras que el 33% se capacitaron en ningún curso.

Respecto a las características de la rentabilidad

En la **(Tabla 19)**, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad y en un 0% consideran que no mejoro.

En la **(Tabla 20)**, se observa el 100% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, el 0% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

En la **(Tabla 21)**, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión. Esto quiere decir que la inversión es factor predominante para poder mejorar la actividad empresarial y por ende mejorara la rentabilidad de la empresa.

V.CONCLUSIONES

Respecto a describir las principales características del perfil de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE.

El 50 % de los representantes legales de las MYPE su rango de edad es de 36 a 50 años y el 25% tienen edades de 51 a más años y solamente un 25 % tienen edades de 20 a 35 años de edad por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. La totalidad de los representantes legales en el estudio son del sexo masculino. El 75% de los propietarios tienen grado de instrucción secundaria y en un 17% de educación Universitaria, siendo solamente un 8% con grado de instrucción primaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE.

En cuanto al tiempo en que vienen realizando sus actividades empresariales en este rubro, la mitad de las MYPE es decir el 50 % tienen ya más de 3 años y un 33% solamente tienen tres años, y el 17% solamente dos años. El 92% de las MYPE cuentan con 1 a 5 trabajadores. El 67% de las MYPE sus trabajadores si recibieron capacitación y solamente un 33% de las MYPE sus trabajadores no recibieron capacitación eso indica que hay MYPE que no están tomando en cuenta la capacitación de sus trabajadores. Se logró ver que el 75% de las MYPE sus trabajadores tuvieron solamente un curso de capacitación, mientras que el 25% de las MYPE sus trabajadores no tuvieron ningún curso de capacitación. El 75% de las MYPE sus trabajadores se capacitaron en el curso prestación de mejor servicio y solamente un 25% que equivale a la cuarta parte de la Muestra poblacional de las MYPE no tuvieron capacitación en ningún curso, esto si es preocupante para el desarrollo de la MYPE de este sector comercio Rubro Carpinterías.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE.

El 83 % de la MYPE presentan un financiamiento ajeno, mientras que el 17% presentan un financiamiento propio. El 92% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio y mientras el 8% no solicitaron ningún tipo de crédito. El 83 % de las MYPE solicitaron créditos comerciales y mientras que el 17% solicitaron crédito de consumo. El 100 % que representa a la totalidad de la muestra poblacional de MYPE encuestadas han invertido su crédito financiero en capital de trabajo.

Respecto a describir las principales características de la capacitación

El 67% de los representantes legales de las MYPE encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y mientras que el 33% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito. El 67% de los de los representantes legales de las MYPE si recibieron capacitación de un curso, y el 33% ningún tipo capacitación. El 42% de los representantes legales de las MYPE se capacitaron en el tema de Manejo Empresarial, el 25 % se capacitaron en inversión de crédito financiero y mientras que el 33% se capacitaron en ningún curso.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad

El 100% que representa a la totalidad de la muestra poblacional de MYPE encuestada consideran que el financiamiento recibido Si mejoro su rentabilidad. También el 100% de las MYPE cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida y por ultimo también el 100 %de las MYPE consideran a la capacitación como una inversión.

Referencias Bibliográficas

- Albujar, H. (2007). Capacitación. [Extraído el 15 de Mayo del 2016] disponible en:http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf
- Alvarado, J. (2012), retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal. [Monografía en internet].Perú: Corporativo de emprendedores de negocios. [Extraído el 09 de Mayo del 2016], disponible desde: <http://ensayosgratis.com/imprimir/Investigaci3n-De-Puesto-De-Funcionario/28263.html>
- Azahar & Castillo (2006), “Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Salvador” [Extraído el 15 de Mayo del 2016] disponible en: http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/bf3a02_tesisdemandadecreditobancarioaPYME.pdf
- Bazán, J (2006), “Demanda de Crédito en las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado” [Extraído el 15 de Mayo del 2016] disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE-industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml>
- Cernilla, M., (2013), Micro y pequeña empresa (MYPE) oportunidad de crecimiento. Lima, Perú: Edigraber Ediciones.
- Caballero B. (2008). “Manual de la Micro y Pequeña Empresa” .Ediciones caballero Bustamante SAC. Primera Edición.
- Calderón, F. (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE rubro comercio de madera de Chimbote, 2013”. Universidad los ángeles de Chimbote.

- Cervo , Y. (1989). Manual Metodología de la Investigación.
- Crosby, P. (1987). Calidad sin lágrimas: el arte de administrar sin problemas. México: Continental.
- Colunga, C. (1995). "La calidad en el servicio"; Panorama editorial; México [Extraído el 23 de Mayo de 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos96/calidad-en-el-servicio-al-cliente/calidad-en-el-servicio-al-cliente.shtml#ixzz3ws56jJ69>
- Chacal taña J. (2005) capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [Extraída el 15 de Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chiavenato, I. (2009). Gestión del Talento Humano. [Extraído el 09 de Julio del 2016]. Disponible en: <http://www.chiavenato.com/espanol/publicaciones/gestion-del-talento-humano-721.html>
- Deming, E. (1986). Out of the Crisis. MIT Press.[Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en:http://es.wikipedia.org/wiki/William_Edwards_Deming
- Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: financiamiento a las PYME en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Figuroa, E (2009), ¿Quién se llevó a Mi Cliente? [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en:<http://servicioalcliente.blogspot.blogspot.com/p/conceptos-de-autores-sobre-servicio-al.html>

- García, J. (2009). Carpintería Y Ebanistería.[Extraído el 18 de Mayo del 2016]
disponible en:<https://www.xing.com/communities/posts/carpinteria-y-ebanisteria-1002527798>
- Gitman, Lawrence (1997) Fundamentos de administración financiera. Editorial OUP Harla México, S.A. México. 1077 pp.
- Gómez, I (2005), “Financiamiento para el crecimiento y desarrollo de la Microempresa en el estado de México”, Universidad Autónoma Metropolitana de MEXICO [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en:<http://tesiuami.izt.uam.mx/uam/asp/am/presentatesis.php?recno=12507&docs=UAMI12507.pdf>
- Guajardo, Gerardo (2002). Contabilidad financiera. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México. 539 pp.
- Ishikawa. (1988). El Control de la Calidad. [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: <http://gestiondecalidadenelsectorazucarero.blogspot.pe/2010/10/tesis-gestion-de-calidad-capitulo-ii.html>
- Juran, J. (1990). "Juran y la planificación para la calidad". Ediciones Díaz de Santos. [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos5/conca/conca2.shtml#ixzz2tAvqhdJ9>
- Kotler, P. (2003). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control. (8va Ed.) México D.F: Prentice Hall.
- León de Cermeño y Schreiner (1998).Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción
- Loyaga, W. (2011), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías del

distrito de Chimbote - provincia de santa, período 2010 - 2011".
Universidad los ángeles de Chimbote.

Lourffat, E.(2008) Administración: fundamentos de proceso administrativo.
2008.

Longenecker, M. (2003) Administración de pequeñas empresas, un enfoque
emprendedor.11ª edición. Edit. Thomson. México. Pág. 9 - 370 p.

Mayorga J. (2011). La estructura financiera optima en las PYME del sector industria
de la ciudad de Bogotá - Referentes Teóricos. [Extraído el 18 de Mayo del
2016] disponible en: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/12K.pdf>

Mejía C, Carlos Alberto (1999). El Riesgo de Crédito y el Endeudamiento
Empresarial. Documentos Planning. [Extraído el 18 de Mayo del 2016]
disponible en: <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Febrero1999.pdf>.

Méndez C. (2001): Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación.
Tercera edición. Mc Graw Hill. Colombia.

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. (2004). Emprende empresa... así
comenzaron los empresarios de éxito (en línea). [Extraído 07 Mayo 2016].
Disponible en <http://www.MYPEperu.gob.pe/contenidos/escuelaemprende/emprendaempresa.pdf>.

Miranda, R. (2005). Competencias Claves para la Gestión Empresarial de las MYPE.
Gestión en el Tercer Milenio, Rev. De Investigación de la Fac. De Ciencias
Administrativas, UNMSM (Vol. 8, N° 16, Lima) (en línea) [Extraído 22

Mayo 2016] Disponible en http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administración/N16_2005/a02.pdf.

Modiglianiy Miller (1958), Financiamiento, [Extraído el 28 de Mayo del 2016], disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2010/ifj.htm>.

Ninatanta, J. (2012), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012”. Universidad los ángeles de Chimbote.

Olivry, J. (2009), “Instalación de un Centro de Capacitación en Carpintería para la fabricación de muebles de madera en la Ciudad de Trujillo en el 2008” Universidad Nacional de Trujillo.

Pérez L, Capillo F. (2011) Financiamiento. [Extraído 21 de Mayo del 2016]. Disponible en: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc5485223.

Rosyleydi. (2013). MYPE [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: (Ramírez, 2015).

Ramirez (2015) El financiamiento. [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Tesis/666502.html>

Saavedra (2011) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industria–rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009-2010” [Extraído el 08 de Mayo del 2016] Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024819>

- Sabino Carlos. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Panapo de Venezuela. [Extraído el 21 de Mayo del 2016], disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos28/metodologia/metodologia.shtml>.
- Sánchez B. (2002). Análisis de la Rentabilidad de la empresa citado el 2002 [Extraído el 21 de Mayo del 2016], disponible en: <http://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/anarenta/analisisR.pdf>
- Sarmiento R. (2010) “La estructura del financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econometría para Colombia. [Extraído el 21 de Mayo del 2016], disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- Silupú, B. (2008). Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú. Perú. [Extraído el 10 de Mayo, 2016]. Disponible en: http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupu_n1.pdf
- Siliceo Aguilar, Alfonso(1996) Capacitación y Desarrollo del Personal. Editorial Limusa. México, 3ra Edición..[Extraído el 08 de abril del 2016] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4CDhlOYCh>
- Solís, L. (2014). Tesis de Investigación titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro bazar de ropas del distrito de carhuaz. Periodo 2013”
- SUNAT (2013). Ley 30056 y Resolución de superintendencia 226-2013/SUNAT

- Sutton C. (2011) capacitación del personal. Argentina: 2001. [Extraída 13 Mayo del 2016], Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitación-personal/capacitación-personal.shtml>
- Tamayo. (1994). Metodología de la Investigación.[Extraído el 04 de Mayo de 2016], disponible en <http://es.slideshare.net/osmir11/10-conceptos-de-investigacion>
- Tacas, M. (2010), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. Universidad los ángeles de Chimbote.
- Tello, L. (2014) , “Financiamiento Del Capital De Trabajo Para Contribuir Al Crecimiento Y Desarrollo De La Micro Y Pequeña Empresas Comerciales En El Distrito De Pacasmayo” [Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Velasco, J. (2005). Gestión de la calidad. Mejora continua y sistemas de gestión. Teoría y Práctica. Ediciones pirámides. Primera edición España.[Extraído el 18 de Mayo del 2016] disponible en: <http://www.monografias.com/metodologia-diseno-sistema-gestion-calidad/metodologia-diseno-sistema-gestion-calidad2.shtml#ixzz2tFyRiwW3>
- Vela, L. (2007). “Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. [Extraído el 23 Mayo del

2016], disponible en: http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf

Villarán, F. 2000. Las PYME en la Estructura Empresarial Peruana (en línea).
[Extraído el 02 de Mayo 2016], Disponible en: <http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF>

Wikipedia (2014). Carpintería. .[Extraído el 02 de Mayo 2016], Disponible en:
<https://es.wikipedia.org/wiki/Carpinter%C3%ADa>

Zevallos E.E. (2010), Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) ante el Tratado de Libre Comercio-TLC, Revista de la Facultad de Ciencias

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de Mayo 2016

CARTA N°0039-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

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

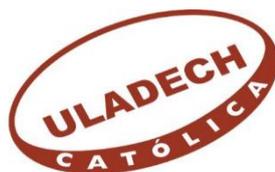
Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: **“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Comercio Rubro Carpintería en la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.”** los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

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

JAIRO SILVA UPIACHIHUA

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

Atentamente,



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO CARPINTERIAS EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO,
PERIODO 2016.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Carpinterías en la provincia de Leoncio prado, periodo2016.

La información que usted nos proporcionara será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración mediante este cuestionario.

Encuestado

.....Fecha...../...../.....

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29años ()

De 30 a 44años ()

De 45 a 64años ()

Más de 65 años ()

1.2. Sexo: a) Masculino..... b) Femenino.....

1.3. Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

- b) Primaria..... ()
- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria...()

II. PERFIL DELAS MYPE

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

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

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

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

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

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

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

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial..... ()

b) Manejo eficiente del Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... ()

d) Prestación de mejor Servicio al cliente... ()

e) Ninguno..... ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Propio... () Ajeno... ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

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

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

a. Créditos de Consumo... ()

b. Créditos Comerciales... ()

- c. Créditos Hipotecarios... ()
- d. Otros.....

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

- a) Sistema Bancario..... ()

Indicar institución.....

- b) Sistema No Bancario... ()

Indicar institución.....

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

- a) Capital de trabajo.....%
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local.....%
- c) Activos fijos.....%
- d) Programa capacitación.....%
- e) Otros.....%Especificar

IV. DELACAPACITACIÓNDELASMYPE:

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

- a) Si... () b) No... ()

4.2. ¿Cuántos?

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

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

- a) Inversión del crédito financiero ()
- b) Manejo empresarial ()
- c) Administración de recursos humanos ()
- d) Marketing Empresarial ()
- f) Otro: Especificar:.....

V. DELARENTABILIDADDELASMYPE:

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

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

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

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

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

¿En cuánto? En: 10.....20%.....30%.....40%.....Más del 40%.....

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

a) Inversión.... ()

b) Gasto..... ()

c) Ninguno..... ()

Tingo María, Mayo 2016.

Atte.

El encuestador.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN			
	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Estudio de la Bibliografía				
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico				
Elaboración del Proyecto				
Pruebas de los Instrumentos de Investigación				
Ejecución del Proyecto				
Análisis de Datos				
Interpretación de los resultados				
Elaboración del informe				

PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio					1837.50
Papel Bond A4 80 grs.	Millar	5	25.00	125.00	
Lapicero	Unidad	8	0,50	4.00	
Lápiz	Unidad	20	1.00	20.00	
Corrector	Unidad	4	12.00	48,00	
Engrapador	Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera	Unidad	2	7,50	15.00	
Clip	Caja	1	1,50	1,50	
Laptop	Unidad	1	1500,00	1500,00	
Resaltador de textos	Unidad	5	6,00	30,00	
Fólder Manila	Unidad	4	4,00	4,00	
USB - 2Gb	Unidad	2	80,00	80,00	
Costos Por Servicio					225.00
Impresión	Unidad	300	0,30	90.00	
Fotostática	Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado	Unidad	5	5.00	25.00	
Internet	Horas	70	1,00	70,00	
Alimentación 149.00					
Desayuno	Días	9	5.00	45.00	
Almuerzo	Días	8	8.00	64.00	
Cena	Días	8	5.00	40.00	
Movilidades					1050.00
Pasajes Internos	Días	10	5,00	50,00	
Pasajes Externos	Días	10	100.00	1,000.00	
TOTAL					3,261.50

Financiamiento: el siguiente proyecto de tesis será autofinanciado