

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TÍTULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA
DE INSUMOS AGROPECUARIOS-POMABAMBA
2013”.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

Bach. GARAY BLAS EDGAR ELMER

ASESOR:

CPC. ANTONIO AUGURIO SALINAS DOMINGUEZ

POMABAMBA – PERU

2013

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

Mg. Alberto Enrique Broncano Díaz
Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas
Secretario

Mg. María Rastha Lock
Miembro

AGRADECIMIENTO

A nuestro padre celestial que incondicionalmente siempre está en los momentos más difíciles de nuestras vidas para no dejarnos desmayar y darnos la fortaleza e inteligencia para seguir adelante, así mismo a mis padres, por su apoyo incondicional, ayudándome a crecer como persona, y estar siempre dispuestos a sacrificar nuestro tiempo, ayudándome en cada momento que necesite realizar mis trabajos.

A mi familia, mi madre y mis hermanos, quienes me brindaron a seguir la carrera universitaria, quienes con tolerancia me brindaron su apoyo incondicional.

A mis profesores quienes me apoyaron constantemente en mi lucha universitaria
Para seguir adelante hasta concluir la Carrera Profesional de Contabilidad.

DEDICATORIA

El presente informe de taller de investigación está dedicado a:

Mi querida madre Juana Blas Vergaray, por darme la vida, sus sabios concejos y eterna comprensión.

A mi adorado padre Pedro Garay Campomanes, que siempre me brinda las fuerzas para salir adelante.

Mi adorada familia por su constante apoyo y sacrificio y a mis adorados hermanos por su comprensión.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación ha tenido por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio en rubro compra y venta de insumos agropecuarios-Pomabamba 2013. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 15 Mypes de una población aproximada de 20 empresas del sector comercio del rubro insumos agropecuarios de Pomabamba; a quienes se les aplicó un cuestionario de 38 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron:

Respecto a los empresarios: el 86.67% son mayores de 26 años, el 86.67% son de sexos masculino, el 33.33% tienen estudios universitarios completos, el 40% son casados. **Respecto al financiamiento:** el 100% están en el rubro y sector hace 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 86.67% no tienen ningún trabajador permanente y el 46.67% manifestó tener 2 trabajadores eventuales, el 100% fueron creados con el propósito de obtener ganancias. **Respecto a la capacitación:** El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 60% de los microempresarios encuestados si recibieron algún tipo de capacitación en los dos últimos años, el 40% han recibido entre 2 o más cursos de capacitación, El 40% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, el 20% en marketing empresarial respectivamente, y el 40% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 100% de los microempresarios encuestados

manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años.

Palabras claves: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Abstract

The objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of the commercial sector Mypes in the purchase and sale of agricultural inputs-Pomabamba 2013. The research was descriptive and for the realization Chose a sample of 15 Mypes from an approximate population of 20 companies in the trade sector of the agricultural inputs of Pomabamba; To whom a questionnaire of 38 questions was applied, using the technique of the survey. The main results were: Regarding the entrepreneurs: 86.67% are over 26 years old, 86.67% are male, 33.33% are university graduates, 40% are married. Regarding financing: 100% are the sector and sector 3 years ago, 100% say that their company is formal, 86.67% have no permanent workers and 46.67% said they have 2 temporary workers, 100% were created with The purpose of making a profit. Regarding the training: 100% of the managers and / or administrators of the Mypes under study, did not receive any training prior to the granting of the credits, 60% of the microentrepreneurs surveyed if they received some type of training in the last two years , 40% have received between 2 or more training courses, 40% of the microentrepreneurs surveyed have received training in business management, 20% in business marketing respectively, and 40% have received training in other courses 100% of the legal representatives of the Mypes surveyed said that the training is an investment, 100% of microentrepreneurs surveyed stated that training their staff is relevant to the company. Regarding profitability: 100% of the microentrepreneurs surveyed said that the training did improve the profitability of their companies, 100% of the legal representatives of the Mypes surveyed said that the profitability of their microenterprises has not diminished in the last two years.

Key words: financing, training and profitability

CONTENIDO

	Pág
FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
INTRODUCCIÓN.....	10
II REVISION DE LA LITERATURA.....	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.2. Bases teóricas.....	24
2.2.1. Teoría del financiamiento.....	24
2.2.2. Teoría de la capacitación.....	30
2.2.3. Teoría de la rentabilidad.....	33
2.3. Marco conceptual.....	35
III. METODOLOGÍA.....	39
3.1. Tipo y nivel de la investigación.....	39
3.2. Diseño de la investigación	39
3.3. Población y muestra	39
3.4. Técnicas e instrumentos.....	39
3.5. Plan de análisis.....	40
IV. RESULTADOS	41
4.1. Resultados	41
4.1.1. Respecto a los empresarios.....	41
4.1.2. Respecto a las Mypes.....	42
4.1.3. Respecto al financiamiento.....	43
4.1.4. Respecto a la capacitación.....	44
4.1.5. Respecto a la rentabilidad.....	45
4.2. Análisis de Resultados.....	46
4.2.1. Respecto a los empresarios.....	46
4.2.2. Respecto a las características de las Mypes.....	46
4.2.3. Respecto al financiamiento.....	46

4.2.4. Respecto a la capacitación.....	47
4.2.5. Respecto a la rentabilidad.....	48
V. CONCLUSIONES.....	49
5.1. Respecto a los empresarios.....	49
5.2. Respecto a las características de las Mypes.....	49
5.3. Respecto al financiamiento.....	49
5.4. Respecto a la capacitación.....	49
5.5. Respecto a la rentabilidad.....	50
RECOMENDACIONES.....	51
Aspectos complementarios.....	52
Referencias bibliográficas.....	52
ANEXOS.....	57
Anexos N° I.....	57
Anexos N° II.....	62

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01.....	41
Cuadro N° 02.....	42
Cuadro N° 03.....	43
Cuadro N° 04.....	44
Cuadro N° 05.....	45

I.- INTRODUCCION

El total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Interno Bruto.

Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones. Las pequeñas empresas en el sureste de Europa, así como las de Europa oriental, enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables.

Torres. O, (2015) indica que los factores de éxito en Estados Unidos de los FCR se han dado principalmente por la existencia de un gran número de proyectos o ideas de negocios que requieren de capital de riesgo.

Es así, que por cada proyecto aprobado por una sociedad de capital de riesgo (Small Business Investment Companies SBIC), se evalúan de 200 a 250 ideas o propuestas. Adicionalmente, las sociedades de capital riesgo han podido contar con gerencias capacitadas, con alto nivel de preparación y con una amplia experiencia en el sector en que se especializa la sociedad de capital riesgo.

En dicho país, las firmas privadas de inversión en capital de riesgo, son autorizadas y reguladas por la Small Business Administración (SBA), la cual es una agencia federal de los Estados Unidos. Las firmas se especializan en financiar a pequeñas empresas de alto riesgo particularmente durante sus etapas de crecimiento. Además las empresas pueden recibir un apalancamiento de hasta 300% de su capital privado, pero en ningún caso por encima de US\$105,2 millones. Actualmente hay más de 350 SBAs.

Según Venture Capital Association de Estados Unidos entre los años de 1990

y el 2000 los retornos anuales de inversiones en Fondos de Capital Riesgo han fluctuado entre 11% en 1992 a un 147% en el año 1999, confirmado que el mayor riesgo asumido tiene una prima interesante.

En el caso de España, estos FCR se dinamizaron a partir del 2000, donde los nuevos participantes fueron inversores industriales e inversionistas institucionales (fondos de pensiones, compañías de seguros) quienes se involucraron como aportantes directos de los fondos.

Según Mayuri. J, (2013) las Micro y Pequeñas Empresas en los países de Latinoamérica como en, Argentina, Chile y Colombia el Estado las promueve mediante el Ministerio de Economía y Producción; en Ecuador por el Ministerio de Industrias y en Perú por el Ministerio del Trabajo. Frente a esta diversidad encontramos una política común de promoción que busca mejorar la competitividad promoviendo leyes favorables, de financiamiento para que tengan innovación y acceso a tecnología. Además, en estos países las MYPES, por su misma naturaleza presentan algunas características que afectan su gestión y desarrollo, de tal forma que les obliga a obtener recursos financieros de terceros; generando baja participación e influencia en el mercado porque no son rentables; y las decisiones tomadas por los dueños se basan en cuestiones operativas y no estratégicas que aseguren su crecimiento y permanencia

Entre los actores que apoyan la capacitación de empresas destacan los organismos técnicos intermedios de capacitación (OTIC), y se definen como aquellas personas jurídicas, agrupadas sectorial o regionalmente y reconocidas por el Sence, cuyo objetivo primordial es dar apoyo técnico a sus empresas adherentes o asociadas, las cuales optan por

asociarse libremente a un OTIC según sus propios intereses. El apoyo que dan los OTIC es principalmente a través de la promoción, organización y supervisión de programas de capacitación y de asistencia técnica para el desarrollo de recursos humanos. Los OTIC no pueden impartir ni ejecutar directamente acciones de capacitación, sino que actúan como nexo entre las empresas afiliadas y los organismos técnicos de capacitación. Caracterización de las Mypes. Citada (2014/24/08).

El Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior tiene como competencia la formulación de políticas de apoyo a la Mypes y al artesano. Además, cuenta con la Secretaría de Desarrollo de la Producción, dentro de la cual se encuentra el Departamento para la Micro y Pequeña Empresa.

La Secretaría es un órgano del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) cuyas atribuciones son identificar y consolidar demandas que protejan el desarrollo productivo de los sectores industrial, comercial y de servicios del país, así como desarrollar acciones para promover el incremento de la producción de bienes y servicios y el desarrollo de los segmentos productivos. Dentro de su estructura cuenta con el Departamento de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DMPME).

Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae) Fue creado en 1972 para el desarrollo sostenible de las empresas de pequeño tamaño. Promueve cursos de capacitación, facilita el acceso a servicios financieros, estimula la cooperación entre las empresas, organiza ferias y rondas de negocios e incentiva el desarrollo de actividades que contribuyen a la generación de empleo y renta. Sebrae opera

en los 26 estados y en el Distrito Federal, con aproximadamente 600 puntos de atención en todo el territorio brasileño (Sebrae, 2012).

El sistema Sebrae busca crear, a través de diversos mecanismos (capacitación, movilización, difusión del entrepreneurship y asociatividad, entre otros), un ambiente favorable para el sustento y ampliación de las pequeñas empresas. Este contexto favorable se basa en una reducción de la carga tributaria, disminución de burocracia, y acceso al crédito, tecnología e información. La institución opera dirigida a optimizar estos cinco grandes aspectos. Caracterización de las Mypes. Citada (2014/24/08).

La micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles. Dueñas, M (s.f) manifiesta que, el Consejo Regional de las MYPES de Ancash, con la colaboración y participación de sus miembros integrantes, han elaborado el presente Plan de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPES, el mismo que constituye un documento de gestión con la finalidad de promover el desarrollo, la rentabilidad y formalización de las MYPES en nuestra región. Este Plan es el resultado de un proceso sectorial en la que participaron un grupo de empresarios, y miembros de asociaciones y gremios, quienes participaron en dos talleres manifestando

sus inquietudes y problemas. El presente Plan pretende ser una herramienta que proporcione información sobre la situación y problemática de los micros y pequeños empresarios de nuestra región, con la finalidad de desarrollar acciones para promover su desarrollo y competitividad en nuestra región.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes, acceden a no financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, etc. Por todas estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro insumos agropecuarios-Pomabamba 2013?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro insumos agropecuarios-Pomabamba 2013. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de la micro y pequeña empresa en el ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de la micro y pequeña empresa en el ámbito de estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio.
5. Describir las principales características de la rentabilidad en el ámbito de estudio.

La investigación se justifica por que el estudio nos permitirá conocer a nivel exploratoria y descriptiva del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro insumos agropecuarios, ubicadas en la ciudad de Pomabamba; es decir nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionando, así como la micro y pequeña empresa son unidades muy importantes porque dinamizan la economía y genera empleo para la población.

Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de insumos agropecuarios.

El presente trabajo de investigación en estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios la ciudad de Pomabamba y otros ámbitos geográficos.

II REVISION DE LITERATURA

2.2. BASES TEORICAS

2.2.1. Teoría del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Sarmiento. R (1927-2004), durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la

corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order Theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden

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

Por otro lado Alarcón. A (2012), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La Teoría Tradicional de la estructura Financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

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.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son según publicación en Club Planeta (2013)

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

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Según Club Planeta (2013)

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

cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Según Club Planeta (2013)

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro

de la organización a la que pertenece.

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como: Según

Pérez L, y Campillo F (Citada2013)

- **Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2 .Teoría de la Capacitación

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

Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

Sutton C. (2001) "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

Chacaltana (2014), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es

la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

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

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital

humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

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

ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

3.2.3 .Teoría de la Rentabilidad

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

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

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

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

que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

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

Tipos de Rentabilidad

Según Sánchez, J (2014), existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

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

intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

Resultado antes de intereses e impuestos

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

Activo total a su estado medio

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

2. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Fondos Propios a su estado medio

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

2.3 .Marco conceptual:

2.3.1 .Definiciones de las micro y pequeñas empresas, según SUNAT (2013)

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE

a) Número de trabajadores:

Microempresa: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

2.3.2. Definiciones del Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Financiamiento pre inversión (Citada 2013).

Así mismo, Terra Financiamiento (citada 2013) dice que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica.

Por otro lado, Sutton C. (2001) dice que el financiamiento es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o

meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.3. Definiciones de la capacitación

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

También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. Veracruz con fuerza (Citada 2013)

Chiavento, I. (2013) La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.

Gaxiola, M. (2013) nos dice que la capacitación, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los

trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria

2.3.4. Definiciones de la Rentabilidad

Cuestas, P. (2013) La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. La rentabilidad es un objetivo a corto plazo de la gestión empresarial.

Por otro lado, Borísov, Zhamin y Makárova (s.f) es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

III. METODOLOGÍA

3.1 .Tipo y nivel de la investigación

3.1.1 .Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizará será cuantitativa.

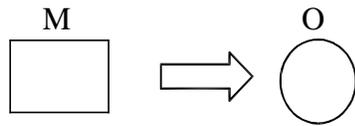
3.1.2 .Nivel de la investigación

El nivel de investigación será descriptivo.

3.2 .Diseño de la investigación

El diseño que se utilizará en la investigación será no experimental – transversal

- retrospectivo - descriptivo.



Donde:

M = muestra

O = observación o información requerida.

3.3 .Población y muestra

3.3.1 .Población

La población estará constituida por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro insumos agropecuarios de la ciudad de Pomabamba 2013.

3.3.2 .Muestra

Se tomara una muestra de 15 microempresas que representa el 60% de la población en estudio.

3.4 .Técnicas e instrumentos

3.4.1 .Técnicas

En la ejecución del proyecto de investigación se utilizara la técnica de encuesta.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 18 (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.4.2 .Instrumentos

En el recojo de información de campo se utilizara el instrumento de cuestionario.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios

CUADRO N° 01

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
EDAD	1	El 86.67% de los representantes (13) son jóvenes de 18 a 25 años, el 13.33% (2) tienen entre 26 a 60 años.
SEXO	2	El 86.67% (13) son de sexo masculino y el otro 13.33% (2) son sexo femenino
GRADO DE INSTRUCCIÓN	3	El 46.67% (7) tiene estudios superior no universitaria completa, el 6.67% (1) tiene estudios superiores no universitaria incompleta, el 33.33% (5) tiene superior universitario completo y el 13.33% (2) tiene superior universitario incompleto
ESTADO CIVIL	4	El 20% (3) es soltero, el 40% (6) son casados, el 33.33% (5) son convivientes y el restante 6.67 (1) son divorciados
PROFESION U OCUPACION	5	El 46.67% (7) son profesionales y el 53.33% (8) son técnicos.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver anexo 02)

4.1.2 Respecto a las Mypes

CUADRO N° 02

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
TIEMPO QUE SE DEDICAN AL RUBRO	6	El 100% (15) se dedica al rubro más de 3 años
FORMALIDAD DE LAS Mypes	7	El 100% (15) de las Mypes encuestadas son formales
NUMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES	8	El 86.67% (13) no tiene ningún trabajador permanente, el 13.33% (2) tienen un trabajador permanente.
NUMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES	9	El 20% (3) no tiene trabajador eventual, el 13.33% (2) tienen un trabajador eventual permanente, el 46.67% (7) tiene dos trabajadores eventuales y el 20% (3) restante tres trabajadores eventuales
MOTIVO DE FORMACION DE LAS Mypes	10	El 100% (20) de las Mypes se formaron para obtener ganancia

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver anexo 02)

4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO N° 03

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
FORMA DE FINANCIAMIENTO	11	El 100% (15) financia su negocio con fondos de terceros
ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	12	El 100% (15) de los que financian su negocio con fondos de terceros lo hace con entidades bancarias.
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES	13	El 100% (15) p refieren que las entidades bancarias les otorgan más facilidades.
EN EL AÑO 2013: ¿CUÁNTAS VECES SOLICITÓ CRÉDITO?	14	En el año 2013, el 53.33% (8) solicitó crédito una vez, el 40% (6) solicitó dos veces y el 6.67 % (1) solicitó tres veces
EN EL AÑO 2013: ¿A QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITÓ EL CRÉDITO?	15	El 100% (15) de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, lo solicitaron al banco.
PLAZO DEL CREDITO SOLICITADO 2013	16	El 40% (6) de las Mypes lo solicitaron a corto plazo y el 60% (9) lo solicito a largo plazo
EN EL AÑO 2013: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGÓ?	17	El 100% (15) de los encuestados recibieron crédito en el año 2013, el 100% pagó entre 2.1% y 4% mensual
EN EL AÑO 2013: LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS SOLICITADOS	18	De los que recibieron crédito en el año 2013, el 73.33%(11) manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 26.67% (4) dijo que no fue el monto solicitado
EN EL AÑO 2013: ¿CUÁNTO ES EL MONTO DE CRÉDITO SOLICITADO?	19	De los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 80% (12) recibió entre 1,001 y 5,000 nuevos soles y el 20% (4) de 5,000 nuevos soles a más.
EN EL AÑO 2014: ¿CUÁNTAS VECES SOLICITÓ CRÉDITO?	20	Del 100% de los encuestados, el 73.33% (11) no solicitó crédito, el 26.67% (4) lo solicitó 1 vez, durante el año 2014.
EN EL AÑO 2014: ¿A QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITÓ EL CRÉDITO?	21	Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 73.33% (11) no solicito crédito y el 26.67% (4) solicito crédito bancario.
PLAZO DEL CREDITO SOLICITADO 2014	22	El 26.67% (4) que solicito crédito en el 2014 lo hizo a corto plazo.

EN EL AÑO 2014: ¿QUÉ TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGÓ?	23	De los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 26.67% (4) pagó entre 2.1% y 4% mensual de tasa de interés por el crédito otorgado
EN EL AÑO 2014: LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS SOLICITADOS	24	Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 26.67% (4) manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó.
EN QUE INVIRTIO EL CREDITO	25	El 46.67% (7) lo invirtió en capital de trabajo, el 13.33% (2) lo invirtió en ampliación y mejora del local el 20% (3) lo invirtió en activos fijos y el 20% (3) restante en otros.

Fuente: Tablas 11, 12,13, 16, 22, y 25 (ver anexo 02)

4.1.4 Respecto a la capacitación

CUADRO N° 04

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
RECIBIO CAPACITACION CON EL CREDITO	26	El 100% (15) no recibieron capacitación.
CAPACITACION EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS	27	el 60% (9) recibió capacitación una vez, 20% (3) lo hizo 2 veces y el 20% (3) lo hizo 3 veces
CAPACITACION DEL PERSONAL	28	EL 100% (15) de las Mypes no obtuvo capacitación para su personal
¿EL PERSONAL DE SU EMPRESA HA RECIBIDO ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN?	29	El 100% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.
¿CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACIÓN RECIBIÓ EL PERSONAL?	30	El 53.33% recibió un curso, el 26.67% dos cursos y el 20% tres cursos de capacitación.
¿EN QUÉ AÑO RECIBIÓ MÁS CAPACITACIÓN?	31	El 100% precisa que en el año 2013 recibieron capacitación.
LA CAPACITACION COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSION	32	El 100% (15) si considera que la capacitación como empresario es una inversión
LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE	33	El 100% (15) considera que la capacitación al trabajador si es relevante
TEMA DE CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES	34	El 60% (20) Capacito a su personal en prestación de servicio al cliente y el 40% restante en otros temas.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 32, 33, y 34 (ver anexo 02)

4.1.5 Respecto a la rentabilidad

CUADRO N° 05

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD	35	El 100% (15) manifiesta que si mejoró su rentabilidad con el financiamiento.
CAPACITACION MEJORA LA RENTABILIDAD	36	el 100% (15) expresa que si mejora la rentabilidad
LA RENTABILIDAD MEJORA EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS	37	EL 100% (15) de las Mypes manifestaron que si mejoró su rentabilidad.
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS	38	EL 100% (15) de las Mypes manifestaron que su rentabilidad no disminuyo en los dos últimos años.

Fuente: Tablas 35, 36, 37 y 38 (ver anexo 02)

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios:

- a) Del 100% de los representantes legales encuestados se establece que el 86.67% (13) son personas adultas entre 26 - 60 años. (Tabla N° 01)
- b) El 86.67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. (Tabla N° 02)
- c) El 33% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria completa, el 46.67% tienen grado de instrucción superior no universitaria completa, el 13.33% grado de instrucción universitaria incompleta y el 6.67% tienen grado de instrucción superior no universitaria incompleta. (Tabla N° 03)
- d) El 20% de los encuestados manifiestan ser solteros, el 40% son casados, el 33.33% convivientes y el 6.67% manifiestan ser divorciados. (Tabla N° 04)

4.2.2 Respecto a las características de las Mypes.

- a) El 100% de los encuestados manifiestan tener más de 3 años en el rubro. (Tabla N° 06)
- b) El 100% de las MYPES estudiadas son formales. (Tabla N° 07)
- c) El 86.67% (13) de las empresas encuestadas no tienen trabajadores permanentes y el 13.33% de las empresas encuestadas tienen solo 2 trabajadores permanentes. (Tabla N° 08)
- d) El 20% de las empresas encuestadas no tienen trabajadores eventuales, el 13.33% tienen solo 2 trabajador eventual, el 46.67% tiene 7 trabajadores eventuales y el 20% tienen 3 trabajadores eventuales. (Tabla N° 09)

4.2.3 Respecto al financiamiento:

- a) El 100% de las MYPES encuestadas manifestaron que recibieron crédito financiero de terceros. (Tabla N°11)
- b) El 100% de las MYPES encuestadas manifestaron que han obtenido su crédito de entidades bancarias. (Tabla N° 12)
- c) De las MYPES encuestadas el 100% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. (Tabla N° 13)

- d) De las MYPES encuestadas que recibieron crédito en el año 2013, el 53.33% solicitó una vez, el 40% solicitó dos veces y el 6.67% solicitó tres veces. (Tabla N° 14)
- e) De las Mypes que recibieron crédito en el año 2013 el 40% solicitó el crédito a corto plazo y el 60% solicitó el crédito a largo plazo. (Tabla N°16)
- f) Observamos que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 80% recibió entre 1,001 y 5,000 nuevos soles y el 20% de 5,000 nuevos soles a más. (Tabla N°19)
- g) Del 100% de los encuestados, el 73.33% no solicitó crédito, el 26.67% lo solicitó 1 vez, durante el año 2013. (Tabla N° 20)
- h) Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 26.67% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó. (Tabla N° 24)
- i) Las Mypes encuestadas que recibieron crédito en el 2012 y 2013, el 46.67% lo invirtió en capital de trabajo, 13.33% en mejoramiento y/o ampliación de local, y el 20% en activos fijos y el 20% en otros. (Tabla N° 25)

4.2.4 Respecto a la capacitación:

- a) El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. (Tabla N° 26)
- b) El 60% de los empresarios encuestados han recibido un curso de capacitación, el 20% dos cursos y el 20% tres cursos de capacitación. (Tabla N° 27)
- c) El 40% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, el 20% en marketing empresarial respectivamente, y el 40% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. (Tabla N° 28)
- d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación. (Tabla N°29)
- e) Del 100% de los encuestados, el 53.33% recibió un curso, el 26.67% dos cursos y el 20% tres cursos de capacitación. (Tabla N° 30)
- f) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión. (Tabla N°32)

g) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. (Tabla N° 33)

4.2.5 Respecto a la rentabilidad empresarial:

a) Del 100% de los encuestados, el 100% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa. (Tabla N° 35)

b) del 100% de los encuestados, el total de ellos cree que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa. (Tabla N° 36)

c) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. (Tabla N° 37)

d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas no ha disminuido en los dos últimos años. (Tabla N° 38)

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 86.67% son adultos, el 86.67% es de sexo masculino y el 33.33% superior universitaria Completa, 46.67% superior no universitaria completa, el 40% son casados, el 46.67 son profesionales y el 53.33% son técnicos.

5.2 Respecto a las características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio es: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 60% tiene entre dos a siete trabajadores eventuales.

5.3 Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 100% de los encuestados manifestaron haber obtenido créditos de terceros, principalmente crédito bancario, así mismo el 100% manifiesta que las instituciones bancarias les brindaron mayores facilidades.

5.4 Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 100% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 40% tuvieron capacitación en manejo empresarial, 20% en marketing empresarial, El 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 100% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

5.5 Respecto a la rentabilidad

El 100% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, así mismo también el 100% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

RECOMENDACIONES:

- Las Mypes de la provincia de Pomabamba requieren garantizar la permanencia en el sistema formal cumpliendo para ello con sus obligaciones tributarias así como contar personal capacitado y con ambientes adecuados para el expendio de los insumos agropecuarios.
- Se recomienda que el financiamiento debe de ser de acorde a las necesidades de la empresa, para que no exista desbalance al final de cierre del año. Es recomendable que los créditos otorgados para el financiamiento de las Mypes sean manejados con responsabilidad a fin de no contraer mayores deudas que a la larga no puedan cumplir conforme al cronograma de pagos de las entidades facilitadoras
- las entidades financieras deben realizar capacitaciones, tales como charlas, seminario- taller dirigido a las Mypes a fin de que estas empresas sean manejados más eficientemente.
- Se recomienda mejoras en el aspecto administrativo para alcanzar una mejor rentabilidad y el desarrollo de la empresa al cierre del año.

Para mejorar su rentabilidad las Mypes deben modernizarse y actualizarse continuamente incorporando el uso de tecnologías, estrategias de inversión. Asimismo, deben capacitarse en la atención al cliente a fin de atraerlos y formar una cartera de clientes con satisfacción.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcon, A. (01 de Setiembre de 2013). *www.eumed.net*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de Teoría sobre la estructura financiera: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/aaa-finhot.htm>.
- Boríssov, Z. M. (03 de Marzo de 2013). *www.eumed.net*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de Diccionario de economía política. Rentabilidad: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Chacaltana, J. (05 de Setiembre de 2013). *www.consortio.org*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2014: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chiavento, I. (14 de Abril de 2013). *www.wikilearning.com*. Recuperado el 18 de Octubre de 2013, de Concepto de capacitación: http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_person al-Capacitación/19921-9.
- Cuesta, P. (15 de Abril de 2013). *www.eumed.net*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial:<http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- Dueñas, M. (s.f). *Importancia de las Mypes en el país*. Monografía en Internet: Internet.
- Esan. (24 de Agosto de 2013). *www.esan.edu.pe*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de Caracterización de las Mypes: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2013/24/08> sistema nacional.
- Fácil, B. (07 de Agosto de 2013). *www.bancafacci*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de Financiamiento:

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenidoindice=1.0&idCategoria=98&letra=F>. (30)

- Ferruz, L. (18 de Julio de 2013). *ciberconta.unizar.es*. Recuperado el 21 de Octubre de 2013, de La rentabilidad y el riesgo.
España:<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gaxiola, M. (11 de Abril de 2013). *www.monografias.com*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Detección de necesidades de capacitación:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.]
- Lica, L. (abril de 2012). *www.buenastareas.com*. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de Caracterización del Financiamiento, la capacitación rentabilidad de las Mypes:
[http://www.buenastareas.com/caracterización% c3n del financiamiento](http://www.buenastareas.com/caracterización%c3n%20del%20financiamiento)
- López, M. (26 de Octubre de 2015). Las Organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. *Conferencia Anual del Foro Internacional de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa* (pág. ..). El Salvador: ..
- Mayuri, J. (2013). *doc.google.com*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Capacitación empresarial 2013:
[http://doc.google.com/vierwerla=v&q=cache; nrl4rp](http://doc.google.com/vierwerla=v&q=cache;nrl4rp)
- Pérez, Campillo F. . (13 de Marzo de 2013). *www.infomipyme.com*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Financiamiento:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Planeta, C. (07 de Agosto de 2013). *www.definicion.org*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Definición. Financiamiento:

<http://www.definicion.org/financiamiento>.

- Planeta, C. (07 de Agosto de 2013). *www.proinversion.gob.pe*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Financiamiento:
[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASP ARMY PES/Capitulo4 \(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASP ARMY PES/Capitulo4 (1).pdf).
- Planeta, C. (05 de Abril de 2013). *www.trabajo.com.mx*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Financiamiento a corto plazo:
http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- Planeta, C. (12 de Enero de 2013). *www.trabajo.com.mx*. Recuperado el 18 de Octubre de 2013, de Fuentes de financiamiento:
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
- Planeta, C. (05 de Abril de 2013). *www.trabajo.com.mx*. Recuperado el 19 de Octubre de 2013, de Financiamiento a largo plazo:
http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.
- Sánchez, G. (20 de Setiembre de 2013). *www.eumed.net*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Formulación de la teoría de la competitividad para el desarrollo empresarial mexicano: <http://www.eumed.net/coursecon.htm>
- Sánchez, J. (18 de Julio de 2013). *www.google.com.pe*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Análisis de la rentabilidad de la empresa:
[http://www.google.com.pe/search?
hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N](http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N)
- Sarmiento, R. (20 de Setiembre de 2013). *ideas.repec.org*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia:

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

- SUNAT. (07 de Abril de 2015). *www.sunat.gob.pe*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2013-TR:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/Mypes/normasLeg>
- Sutton, C. (01 de Setiembre de 2013). *www.monografias.com*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Capacitación del personal:
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#teorico>
- Sutton, C. (15 de Enero de 2015). *www.monografias.com*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Capacitación del personal.:
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Terra. (07 de Agosto de 2013). *www.terra.c*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Financiamiento
http://www.terra.cl/finanzas/index.cfmpag=diccionario&numero=6&id_reg=690363.
- Vargas, M. (2014). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. *Tesis UNMSM*. Lima, Lima, Peru.
- Vasquez, F. (2013). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2014-2015. *Tesis de Maestría en Contabilidad*. Chimbote, Peru: Universidad Los Angeles de Chimbote.

- Vela, L. (2013). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. *Tesis*. Lambayeque, Peru: Universidad Pedro Ruiz Gallo.
- Veracruz, M. (18 de Marzo de 2013). *portal.veracruz.gob.mx*. Recuperado el 22 de Octubre de 2013, de ¿Qué es la capacitación?: http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page_pageid=58,3854554&_dad=portal&_schema=PORTAL.
- Yahoo! (13 de Abril de 2013). *mx.answers.yahoo.com*. Recuperado el 22 de Octubre de 2013, de respuestas. ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa? 2012: <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- Zambrano, S. (2013). El Gobierno y el apoyo que brinda a las Mypes. *Tesis Administracion de Negocios Internacionales*. Lima, Perú: Universidad San Martin de Porres.
- Zapata, L. (2013). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. *Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Economía De la Facultad de Ciencia Economicas y Empresariales*. Barcelona, España: Universidad Autonoma de Barcelona.

ANEXOS

ANEXO I

Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro insumos agropecuarios del distrito en la ciudad de Pomabamba 2013”**

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

Encuestador (a):

INSTRUCCIONES:

Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta

(Solo una):

1.- DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES.

1. Edad del representante de la empresa:

26–60 (Adulto)..... 18–25 (Joven).....

2. Sexo: Masculino..... Femenino.....

3. Grado de instrucción:

Ninguna..... Secundaria Incompleta.....
Primaria Completa..... Superior Universitaria Completa.....
Primaria Incompleta..... Superior Universitaria Incompleta.....
Secundaria completa..... Superior No Univ. Completa
Completa..... Superior no Universitaria Incompleta.....

4. Estado Civil:

Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros.....

5. Profesión u ocupación del representante legal:

Profesión..... Técnico..... Artesano.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

01 año..... 02 años..... 03 años..... Más de 03 años.....

7. La Mype es: Formal:..... Informal:

8. Número de trabajadores permanentes:

Ninguno..... 03 Trabajadores.....
01 Trabajador..... 02 Trabajadores..... Más de tres trabajadores

9. Número de trabajadores eventuales:

Ninguno..... 02 Trabajadores.....
01 Trabajador..... 03 Trabajadores..... Más de tres trabajadores

10. La MYPE se formó para:

Obtener ganancias: Por Subsistencia.....

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

11. Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio..... Con financiamiento de Terceros:

12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias:..... Entidades no bancarias:.....

Prestamistas usureros:..... Otros.....

No recibió financiamiento de terceros.....

13. Nombre de la institución financiera que recibió crédito:

..... No recibió de ninguna entidad financiera.....

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

Las entidades bancarias..... Los prestamistas usureros.....

Las entidades no bancarias..... No precisa..... No recibió financiamiento de terceros.....

15. En el año 2013. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Ninguna..... 03 veces.....

01 vez..... Más de 3 veces.....

02 veces.....

16. En el año 2013 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

No precisa..... Financiera..... Banco.....

Financiera..... Caja Municipal..... Usureros.....

17. En el año 2013 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa..... Corto Plazo..... Largo Plazo.....

18. En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa..... De 1 % a 2% mensual (.....%) De 2.1 a 4 mensual (.....%)

19. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa..... Si..... No.....

20. En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

No precisa..... De S/ 1,001.00 a S/ 5,000.00..... De S/ 5,001.00 a mas

21. En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Ninguna..... 03 veces.....

01 vez..... Más de 3 veces.....

02 veces.....

22. En el año 2014 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

No precisa..... Financiera..... Banco..... Financiera.....

Banco.....Caja Municipal.....Usureros.....

23. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa..... Corto Plazo..... Largo Plazo.....

24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa..... De 1 % a 2% mensual (.....%)

De 2.1% a 4% mensual (.....%)

25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa..... Si..... No.....

26. En el año 2013 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

No precisa..... De S/ 1,001.00 a S/ 5,000.00..... De S/ 5,001.00 a mas

27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

No precisa..... Activos fijos..... Capital de trabajo.....

Programa de capacitación..... Mejoramiento y/o ampliación del local.....

Otros.....

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

28. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

No precisa..... Si..... No.....

29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:

Ninguno..... Uno..... Dos..... Tres..... Cuatro..... Más de cuatro.....

30. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.:

Inversión al crédito financiero..... Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing empresarial..... Otros (Especificar).....

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

No precisa..... Si..... No.....

32. ¿Cuantos cursos de capacitación recibiste?

No precisa..... 1 curso.... 2 cursos..... 3 cursos..... Más de 3 cursos.....

No recibió capacitación.....

33. En que años recibió más capacitación:

No precisa..... 2013..... 2014..... En ambos años.....

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

No precisa..... Si..... No.....

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

No precisa..... Si..... No.....

36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

No precisa..... Gestión financiera..... Gestión Empresarial.....

Prestación de mejor servicio al cliente..... Manejo eficiente del

microcrédito..... Otros:

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

No precisa..... Si..... No.....

38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

No precisa..... Si..... No.....

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

No precisa..... Si..... No.....

40. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

No precisa..... Sí..... No.....

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACIÓN.

ANEXO II

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LAS MYPES

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro insumos Agropecuarios en la ciudad de Pomabamba 2013

EDAD (AÑOS)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
[18 - 25]	2	13.33
[26 - 60]	13	86.67
TOTAL	15	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION:

El 87.67% de los representantes legales encuestados son mayores de 18 años de edad

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro insumos agropecuarios en la ciudad de Pomabamba 2013.

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	13	86.67
FEMENINO	2	13.33
TOTAL	15	100.00

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION: Del 100% de los encuestados, el 86.67% de los representantes legales de las Mypes en estudio son de sexo masculino y el 13.33% son de sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro insumos agropecuarios en la ciudad de Pomabamba 2013.

GRADO DE INSTRUCCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NINGUNA	0	0.00
PRIMARIA COMPLETA	0	0.00
PRIMARIA INCOMPL.	0	0.00
SECUNDARIA COMPLETA	0	0.00
SECUNDARIA INCOMPL.	0	0.00
SUPERIOR UNIV. COMPL	5	33.33
SUPERIOR UNIV. INCOMP.	2	13.33
SUPERIOR NO UNIV.COMPL.	7	46.67
SUPERIOR NO UNIV.INCOMPL.	1	6.67
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION: Del 100% de los encuestados observamos que el 33.33% de los encuestados manifiestan tener estudios universitarios completos. Podemos concluir que el 100% de los encuestados tienen estudios superiores técnicos o profesionales.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro insumos agropecuarios en la ciudad de Pomabamba 2013.

ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SOLTERO	3	20.00
CASADO	6	40.00
CONVIVIENTE	5	33.33
DIVORCIADO	1	6.67
OTROS	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION: Del 100% de los encuestados observamos que el 20% de los encuestados manifiestan ser solteros, el 40% son casados, el 33.33% convivientes y el 6.67% manifiestan ser divorciados.

TABLA N° 05

Profesión u Ocupación representantes legales de las MYPES del sector comercio rubro insumos agropecuarios en la ciudad de Pomabamba 2013.

PROFESION U OCUPACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROFESION	7	46.67
TECNICO	8	53.33
ARTESANO	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION: Del 100% de los encuestados, el 46.67% de los encuestados manifiestan ser Profesionales, el 53.33% son técnicos.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA N° 06

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

AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	0	0.00
2	0	0.00
3	0	0.00
MAS DE 3	15	100.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las empresas.

INTERPRETACION: Del 100% de los encuestados, el 100% de los encuestados manifiestan tener más de 3 años en el rubro.

TABLA N° 07**Formalidad de las Mypes**

FORMAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 07 se observa que, todas las MYPES estudiadas son formales.

TABLA N° 08**N° de trabajadores permanentes de las Mypes**

N° TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NINGUNO	13	86.67
1	2	13.33
2	0	0.00
3	0	0.00
MAS DE 3	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 08 se observa que el 86.67% de las empresas encuestadas no tienen trabajadores permanentes y el 13.33% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente.

TABLA N° 09**N° de trabajadores eventuales de las Mypes**

N° TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NINGUNO	3	20.00
1	2	13.33
2	7	46.67
3	3	20.00
MAS DE 3	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 09 se observa que el 20% de las empresas encuestadas no tienen trabajadores eventuales, el 13.33% tienen solo 2 trabajador eventual, el 46.67% tiene 7 trabajadores eventuales y el 20% tienen 3 trabajadores eventuales.

TABLA N° 10**Propósito de formación de la MYPE**

PROPOSITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Obtener ganancia	15	100.00
Por subsistencia	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 10 se observa que, todas las MYPES fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

III.- FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Financiamiento propio	0	0.00
Financiamiento de terceros	15	100.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N°11 se observa que, de las MYPES encuestadas el 100% recibieron crédito financiero de terceros.

TABLA N° 12

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

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidad Bancaria	15	100.00
Entidad No Bancaria	0	0.00
Prestamista usurero	0	0.00
Otros	0	0.00
No Recibió Financiamiento	0	0.00
TOTAL	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 12 se observa que, de las MYPES encuestadas el 100% ha obtenido su crédito de entidades bancarias.

TABLA N° 13

¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidad Bancaria	15	100.00
Entidad No Bancaria	0	0.00
No precisa	0	0.00
No recibió financiamiento	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 13 se observa que, de las MYPES encuestadas el 100% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.

EN EL AÑO 2013.

TABLA N° 14

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	0	0.00
01 vez	8	53.33
02 veces	6	40.00
03 veces	1	6.67
Más de 3 veces	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 14 se observa que, de las MYPES encuestadas que recibieron crédito en el año 2013, el 53.33% solicitó una vez, el 40% solicitó dos veces y el 6.67 % solicitó tres veces.

TABLA N° 15

En el año 2013: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCI	PORCENTAJE
no precisa	0	0.00
Banco	15	100.00
Financiera	0	0.00
caja municipal	0	0.00
Usureros	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N°15 se observa que el 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, lo solicitó al banco.

TABLA N° 16

En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

TIEMPO DEL CREDITO	FRECUENCI	PORCENTAJE
no precisa	0	0.00
Corto plazo	6	40.00
Largo plazo	9	60.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N°16 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 40% solicitó el crédito a corto plazo y el 60% solicitó el crédito a largo plazo.

TABLA N° 17**En el año 2013: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?**

TASA DE INTERES	FRECUENCIA	PORCENTA
no precisa	0	0.00
1% - 2%	0	0.00
2.1% - 4%	15	100
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N°17 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 100% pagó entre 2.1% y 4% mensual.**TABLA N° 18****En el año 2013: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

MONTOS SOLICITADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	73.33
NO	4	26.67
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N°18 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 73.33% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó y el 26.67% no fue el monto solicitado.

TABLA N° 19**En el año 2013: ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?**

MONTOS SOLICITADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 100.00 a 1,000.00	0	0.00
De 1001.00 a 5,000.00	12	80.00
De 5001.00 a Más	3	20.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N°19 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 80% recibió entre 1,001 y 5,000 nuevos soles y el 20% de 5,000 nuevos soles a más.**EN EL AÑO 2014.****TABLA N° 20****En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**

CUANTAS VECES SOLICITO CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	11	73.33
01 vez	4	26.67
02 veces	0	0.00
03 veces	0	0.00
Más de 3 veces	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 20 se observa que del 100% de los encuestados, el 73.33% no solicitó crédito, el 26.67% lo solicitó 1 vez, durante el año 2014.

TABLA N° 21**En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
no precisa	11	73.33
Banco	4	26.67
Financiera	0	0.00
caja municipal	0	0.00
Usureros	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 21 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 73.33% no solicitó crédito y el 26.67% solicitó crédito bancario.**TABLA N° 22****En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

TIEMPO DEL CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
no precisa	1	73.33
Corto plazo	1	26.67
Largo plazo	4	0.00
TOTAL	1	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 22 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 26.67% lo solicitó a corto plazo, el 73.33% no obtuvo crédito.

TABLA N° 23**En el año 2014: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?**

TASA DE INTERES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
no precisa	11	73.33
1% - 2%	0	0.00
2.1% - 4%	4	26.67
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 23 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 26.67% pagó entre 2.1% y 4% mensual de tasa de interés por el crédito otorgado**TABLA N° 24****En el año 2014: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

MONTOS SOLICITADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	26.67
NO	0	0.00
No precisa	11	73.33
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 24 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 26.67% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó.

TABLA N° 25**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

INVERSION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de trabajo	7	46.67
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	13.33
Activos fijos	3	20.00
Programa de capacitación	0	0.00
No precisa	0	0.00
Otros	3	20.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 25 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2014, el 46.67% lo invirtió en capital de trabajo, 13.33% en mejoramiento y/o ampliación de local, y el 20% en activos fijos y el 20% en otros.**IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES.****TABLA N° 26****¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito Financiero?**

CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0.00
NO	15	100.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 26 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.

TABLA N° 27**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?**

CUANTAS VECES SOLICITO CREDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguna	0	0.00
01 vez	9	60.00
02 veces	3	20.00
03 veces	3	20.00
04 Veces	0	0.00
Más de 4 veces	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 27 se observa que del 100% de los encuestados, el 60% ha recibido un curso de capacitación, el 20% dos cursos y el 20% tres cursos de capacitación.**TABLA N° 28****Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**

TEMA DE CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Inversión del crédito financiero	0	0.00
Manejo empresarial	6	40.00
Administración de Recursos Humanos	0	0.00
Marketing Empresarial	3	20.00
Otros	6	40.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 28 se observa que del 100% de los encuestados, el 40% en manejo empresarial, el 20% en marketing empresarial y el 40% en otros cursos de capacitación.

TABLA N° 29**¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?**

RECIBIO CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 29 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.**TABLA N° 30****¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?**

N° DE CURSOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	0	0.00
Ninguna	0	0.00
01 vez	8	53.33
02 veces	4	26.67
03 veces	3	20.00
Más de 3 veces	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 30 se observa que del 100% de los encuestados, el 53.33% recibió un curso, el 26.67% dos cursos y el 20% tres cursos de capacitación.

TABLA N° 31**¿En qué año recibió más capacitación?**

AÑO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2013	15	100.00
2012	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 31 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% precisa que en el año 2013 recibieron capacitación.**TABLA N° 32****¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 32 se observa que del 100% de los encuestados, todos consideran que la capacitación como empresarios es una inversión.**TABLA N° 33****¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 33 se observa que del 100% de los encuestados el total considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa.

TABLA N° 34**¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

TEMA DE CAPACITACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	0	0.00
Gestión empresarial	0	0.00
Gestión financiera	0	0.00
Prestación de mejor servicio al cliente	9	60.00
Manejo eficiente del microcrédito	0	0.00
Otros	6	40.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 34 se observa que del 100% de los encuestados, el 60% se capacito en prestación de servicio al cliente y el 40% en otros cursos de capacitación no sabe precisar.

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

TABLA N° 35**¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Interpretación: En la Tabla N° 35 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa.

TABLA N° 36**¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?**

MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 36 se observa que del 100% de los encuestados, el total de ellos cree que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa**TABLA N° 37****¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?**

MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100.00
NO	0	0.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 37 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los 2 últimos años.**TABLA N° 38****¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?**

MEJORA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0.00
NO	15	100.00
No precisa	0	0.00
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.**Interpretación:** En la Tabla N° 38 se observa que del 100% de los encuestados, el 100% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

Matriz de consistencia

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de insumos agropecuarios-Pomabamba 2013	FORMULACION ¿Cuáles son las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de insumos agropecuarios-Pomabamba 2013?	GENERAL	Financiamiento	Bancos Intereses		TIPO Y NIVEL Cuantitativo Descriptivo	POBLACION La población estará conformada por propietarios de las Mypes del sector comercio-rubro compra/venta de insumos agropecuarios Pomabamba. 2013.	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas
		ESPECIFICOS	Capacitación	Personal Cursos de capacitación Trabajadores	Crédito Entidades financieras Tasas de interés Monto del crédito Trabajadores permanentes Recibe capacitación Nro de Capacitados Trabajadores eventuales Es importante la capacitación Mejoro la rentabilidad Mejoro la rentabilidad de			
		Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el	Rentabilidad	Financiamiento Capacitación Año de mejorar Rentabilidad	Mejora la rentabilidad de su empresa	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS

		<p>ámbito de estudio</p> <p>Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio</p> <p>Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio</p> <p>Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad en el ámbito de estudio</p>			<p>gracias al financiamiento</p>	<p>No experimental Transversal Retrospectivo Descriptivo</p>	<p>Se aplicara la técnica de la encuesta</p>	<p>Se hará uso del análisis descriptivo para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel y para el procedimiento de los datos el software SPSS (Programa estadístico)</p>
--	--	---	--	--	---	---	---	---