



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO –
RUBRO ABARROTES DEL MERCADO DEL DISTRITO
DE POMABAMBA PERIODO 2013”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

AUTOR:

Bach. ASENCIOS ROMERO MARÍA MAGDALENA

ASESOR:

CPC. ANTONIO AUGURIO SALINAS DOMINGUEZ

POMABAMBA – PERU

2013

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

Mg. CPCC Alberto Enrique Broncano Díaz
Presidente

Dr. CPCC Félix Rubina Lucas
Secretario

Mg. CPCC María Rastha Luck
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en este camino de superación

DEDICATORIAS

Con mucho cariño a mí
Familia por su invaluable confianza
y apoyo.

A mi Asesor, que me brindo todo
apoyo necesario para la realización de
este trabajo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba periodo 2013. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 24 mypes de una población de 26 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** el 96% son adultos, el 38% tiene estudio secundarios completo, el 21% tiene estudio secundarios incompleto y el 54% son convivientes. **Respecto a las características de las mypes:** el 59% están en el rubro y sector hace mas de 3 años, el 54% afirman que su empresa es formal, el 46% tiene solo dos trabajadores permanentes y el 75% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** el 92% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 75% del sistema no bancario, en el año 2012, el 54% precisa que el crédito fue de corto plazo. **Respecto a la capacitación:** el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 38% ha recibido un curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad:** el 92% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 88% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPEs.

ABSTRACT

The present research had as general objective describing the main features of the financing, training and performance of micro and small enterprises in commerce , market item district of Pomabamaba, 2013. The research was descriptive and for carrying a sample of 24 mypes of a population of 26 companies in the commercial sector and category , to be chosen , to a questionnaire of 40 questions was applied , using the technique of the survey, with the following results : Regarding the entrepreneurs: 96% are adults , 38% have complete secondary study, 21 % had incomplete secondary study and 54% are cohabiting . Regarding the characteristics of MSEs : 59% are in the business and industry over 3 years ago , 54% say their company is formal , 46% has only two permanent workers and 75% were created for the purpose of profit. On financing : 92% received financial credit others for business with 75 % of non-banking system , in 2012 , 54% accurate that credit was short term. Regarding training : 67% received no training for the granting of credit , 38% received a training course. Regarding profitability: 92 % believe that the financing granted if it has improved the profitability of their companies , 100 % said that training by improving the profitability of their businesses , 88% said that the profitability of their businesses if improved in the last 2 years .

Keywords: funding, training , profitability and MSE .

CONTENIDO

	PAG.
JURADO Y ASESOR DE TESIS	ii
AGADECIMIENTO	iii
DEDICATORIO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO	vii
INDICE DE CUADROS	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1 Antecedentes:	8
2.2 Bases teóricas:	19
2.3 Marco conceptual:	45
III. METODOLOGÍA	51
3.1 Diseño de la investigación	51
3.2 Población y muestra	51
3.3 Técnicas e instrumentos	51
3.4 Tipos y nivel de la investigación	52
IV. RESULTADOS	60
4.1 . Resultados	60
CUADRO N° 01	60
CUADRO N° 02	61
CUADRO N° 03	62
CUADRO N° 04	66
CUADRO N° 05	68
4.2 Análisis de resultados	70
V. CONCLUSIONES	73
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
ANEXOS	81

ANEXO N° 1	82
ANEXO N° 2	90
ANEXO N° 4	110

ÍNDICE DE CUADROS

	PAG.
CUADRO N° 01	60
CUADRO N° 02	61
CUADRO N° 03	62
CUADRO N° 04	66
CUADRO N° 05	68

I. INTRODUCCIÓN

Santos (2008) (1) Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas de ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Terberger (2003), en las últimas dos décadas la micro financiación ha sido considerada un importante instrumento para luchar contra la pobreza, ya que al facilitar el acceso de los hogares pobres a servicios financieros formales puede contribuir a mejorar sus condiciones de vida y promover el desarrollo económico.

Jimenez (2012), Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que ha podido ser satisfecha por el estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puesto de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

En la unión Europa las pequeñas y medianas empresas constituyen el elemento medular de la economía europea, tanto por el número como por su capacidad de crear empleo y riqueza. La UE ha hecho de las políticas de desarrollo y promoción de este tipo de empresas un eje estratégico y fundamental, el acceso a la financiación resulta decisivo a la hora de poner en pie o expandir una empresa, proporciona fondos a pequeñas empresas a través de diferentes vías: subvenciones, préstamos y en algunos casos garantías. Existen aproximadamente 23 millones pymes suponen alrededor del 99 por ciento del total de las compañías existentes en la UE.

Bernilla (2006), En América Latina y el caribe, la micro y pequeñas empresas (MYPEs) son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación

de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyar. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (crédito) y la capacitación empresarial.

Cohen (2011), La importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en la economía moderna ha sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. En particular se destaca la fuerte incidencia que tiene en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social. En el presente documento se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las pequeñas y medianas empresas (MYPEs) comparando la situación de Argentina respecto de otros países de América Latina, como Brasil, Chile, México, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

En relación con el acceso del financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad entre los países. Sin embargo independientemente del país que se analice, en general las MYPEs tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país.

Los principales obstáculos que señalan son la administración tributaria, el acceso al financiamiento y las prácticas de empresas del sector informal (o competencia desleal). En los dos primeros casos Argentina a su vez presenta indicadores que la ubican relativamente por encima de la mayoría de los países de América Latina, mientras que en el tercero se tiene que tratar de un obstáculo importante para las empresas locales, pero que tiene mayor incidencia en los otros países del continente adicionalmente, la legislación laboral y la inestabilidad política no son obstáculos ubicados en los primeros niveles de importancia para estas empresas, sin embargo al realizar la comparación internacional se aprecia que la promoción

de empresas que los señalan como obstáculos es alta en Argentina, en relación con otros países analizados.

Escalante (2011), En México, el 98% de las empresas son micro o pequeñas empresas frente al 0.66% de las grandes empresas, y constituyen la base fundamental de la economía de la mayor parte de la población. Representan casi el 70% de las fuentes de empleo en el país azteca.

Las MYPEs representan más de 90% del total de las empresas Italianas y cuentan con alrededor del 82% de los trabajadores italianos. Así mismo el 60% de ellas tienen menos de 20 trabajadores o empleados. Además, este sector incide en el 70% del producto bruto interno (PBI) italiano. En Argentina, las micro y pequeñas empresas generan el 78% de empleo y el 61% del valor bruto de la producción.

La existencia del alrededor de 1.2 millones de micro y pequeñas empresas, que ocupan a 3 millones de trabajadores, constituye un valioso capital y una gran oportunidad para Chile.

En Venezuela, existen alrededor de 1300 micro empresas y unas 68000 pequeñas y medianas empresas, de las cuales 56000 son activas en comercio y servicio y 12000 en manufacturas. Asimismo, las micro y pequeña empresas (MYPEs) generan el 77% empleo. Es indudable que las micro, pequeñas y medianas empresas representan un pilar esencial de la sociedad Venezolana.

En Brasil, las micro, pequeñas y medianas empresas cerca del 98% del total de empresas, responden por cerca del 60% de los empleos generados y participan con 43% de renta total de los sectores industriales.

En Uruguay, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% de las unidades económicas productivas del sector privado. En el otro extremo, solo el 0.66% del tejido empresarial puede catalogarse como gran empresa.

En Colombia, los micros, pequeñas y medianas industriales (MYPEs) representan más de 95% de las empresas de país, proporcionan cerca del 65% del empleo y generan más del 35% de la producción nacional, lo que las convierte en motor fundamental para el desarrollo.

En el caso de Ecuador, representan el 70% del empleo y el 80% de producto bruto interno (PIB).

Diversos estudios realizados en América Latina, y en el Perú en particular, demuestran que la operatividad de las micro y pequeñas empresas constituye un fuerte impulso a la generación de empleo y al aumento de ingresos de amplios segmentos de la población, pues no solo constituyen un gran soporte en el desarrollo económico y social, sino que tiene un gran impacto en todo el territorio nacional.

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs), en respuesta a este contexto y como estrategia de sobrevivencia familiar, incorporan a las personas desplazadas y las constituyen en unidades productivas. Según la asociación de pequeños y medianos industriales del Perú, representan el 45% del producto interno bruto (PIB) y el 75% de la población económicamente activa (PEA), es decir 5,3 millones de puestos de trabajo.

En el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPEs) representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país 94.4% micro y 3.9% pequeñas, pero el 74% de ellas opera en la informalidad.

El grueso de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) informales se ubica fuera de lima, generan empleos de mala calidad (trabajando familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en los empresas formales similares.

Azul (2013), Según los últimos reportes del Registro Nacional de las Micro y pequeñas empresas, desde el 2009 al 31 de marzo del presente año un promedio de dos mil 200 empresas de las diferentes actividades económicas fueron debidamente registrados y formalizados en el departamento de Puno.

“Esta reporte de las empresas registradas en Puno aún es mínima” dijo la directora regional de Promoción del Empleo y Formación Profesional de Puno, Yoni Fernández Llerena, al tiempo de indicar que a partir del próximo 15 de mayo realizarán intensas campañas de difusión y sensibilización.

Precisó que las empresas debidamente registradas tienen acceso a una acreditación para la oferta de sus productos al estado peruano, así como acogerse al régimen laboral especial de las “micro y pequeñas empresas”. Dichas aseveraciones fueron vertidas próximos a recordar un aniversario más de las “micro y pequeñas empresas” en el departamento de Puno.

Correo (2013), Juliaca concentra el 90% pequeñas y medianas empresas de la región, así lo afirmó el gerente de la Cámara de Comercio Francisco Olivera, ello ha significado que la sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) ponga los ojos en esta urbe y organice la Cumbre PYME del APEC, donde más de 100 empresarios participaron.

Esta actividad también pretende impulsar la inserción de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional, y permitirá propiciar el intercambio de ideas y experiencias relacionadas con el rol de la PYME para el crecimiento de las mismas.

En la cita se desarrollaron varios conversatorios y conferencias con la presencia de personalidades como Alfonso García Miro, presidente de la CONFIEP y el conferencista Miguel Ángel Cornejo, señalaron las organizaciones.

En lo respecta al sector comercio rubro abarrotes del mercado cerro colorado del distrito de Juliaca en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy escasas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de intereses que pagan por los créditos recibidos, a que entidades financieras recurren para obtener dicho financiamiento,

si dichas micro y pequeñas empresas (MYPEs) reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero si se capacitan los trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos, por lo anterior expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba periodo 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 abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba, periodo 2013.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba, periodo 2013.
2. Describir las principales características de la capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, en el rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba, periodo 2013.
3. Describir las principales características de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, en el rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba, periodo 2013.

Finalmente, la investigación se justifica por que el estudio es importante porque nos permitirá a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del mercado, ubicado en el distrito de Pomabamba, es decir nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior

mencionado. 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 en estudio. También el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Juliaca y otros ámbitos geográficos de la región y del Perú.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Zapata (2004), Investigo como se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizo cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, y la segunda fase encuestó 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas, llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicio, toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante, tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo, las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema, porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente, en las PYMEs debe existir una cultura organizativa, es decir que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilita la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Vargas (2005), Por otro lado evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudio como mejorar las la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento,

todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Herrera (2006), Por su parte se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique “La Quinta Luna” el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló, aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuales son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyo que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas estandarización de sus checklist, la creación de un folleto de ventas entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique “La Quinta Luna” que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Bazan (2008), En su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito en las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado, durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2001 al 2003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la

demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson el de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variable. La prueba individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%, el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Reyna (2008), En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeña empresa del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de nuevo Chimbote llega a las siguientes conclusiones

- a) la edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años.
- b) en cuanto al sexo del representante legal el 100% está representado por el sexo masculino.
- c) en cuanto al grado de instrucción el 66.7% tienen estudios secundarios y el 33.3% tienen estudios superiores.
- d) en cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100% puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.
- e) e) en lo que se refiere a la capacitación el 66.7% si recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron sobre recursos humanos 66.7%, Marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Vasquez (2008), Por su parte en un estudio en el sector turismo, rubro restaurantes – hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones.

- a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54% fueron del sexo masculino.
- b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.
- c) El 72% de las Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad destacando el rubro hoteles con 94.7%.
- d) Tomando en cuenta el promedio los máximos y mínimos podemos afirmar que en la muestra estudiada el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio en el rubro agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa.
- e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente, en cambio en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente en cambio en el rubro, en cambio en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles, en cambio en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.
- h) Las Mypes del sector turismo estudiadas recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario.
- i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo activos fijos.
- j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes.
- k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

- l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%
- m) Solo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes.
- n) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- o) En cuanto a los recursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial.
- p) En el 48% de las Mypes estudiadas su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73%, o) En el 42% de las Mypes encuestadas su personal ha recibido una capacitación destacando también el rubro hoteles con 68.4%.
- q) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente destacando el rubro de hoteles.
- r) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.
- s) el 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante destacando el rubro hoteles con 89.5%.
- t) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente.
- u) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor.
- v) El 47.4% de los hoteles estudiados consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Sagastegui (2010), Por otro lado en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones respecto a los empresarios:

- a) La edad promedio de los representantes legales de Mypes encuestadas es de 41 – 67, años.
- b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.
- c) EL 33.4% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento.

- a) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008, en cambio en el año 2009 solo el 16.7% recibieron crédito.
- b) El 33.4% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.
- c) La tasa de interés que cobro la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica que tasa de interés cobro Credichavin.
- d) EL 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo respectivamente.
- e) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero si contribuyo al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.
- f) EL 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Respecto a la capacitación.

- a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación.
- b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez dos veces y más de cuatro veces, respectivamente.
- c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los curso de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial, (rubro de pollerías).
- b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores.
- c) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados, dijeron que sus trabajadores si fueron capacitados.
- d) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente.
- e) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión.
- f) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación se es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante.
- g) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- a) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no.
- b) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro.
- c) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Trujillo(2010), Por otro lado en su estudio en el sector industrial – rubro confesiones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones.

Respecto a los empresarios:

- a) La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55%.
- b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción técnica superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4).
- b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008 en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- c) El 100% de las Mypes encuestadas que accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la caja municipal de Arequipa con un 25%.
- g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%, un 15% desconoce la tasa de interés pagada.
- h) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.
- i) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.
- j) El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a la capacitación:

- a) El 60% de los empresario encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que si recibieron capacitación.
- b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%.
- c) EL 70% de los encuestados que tuvieron capacitación opino que si mejoro la competitividad de su negocio.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años de actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).
- b) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen que tienen de 4 a 8 trabajadores.
- c) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10%, para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.
- d) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación.
- e) El 15% de los representantes de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009.
- f) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante.
- g) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados, lo hicieron el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio.
- h) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- a) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina.

- b) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyó y el 5% se abstiene de opinar.
- c) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Tacca (2009), Por otro lado en su estudio en el financiamiento como estrategia de desarrollo para la micro y pequeña empresa en la ciudad de Juliaca, llegó a las siguientes conclusiones: se puede observar como las principales razones por que las Mypes no acceden a los servicios financieros tradicionales: economías familiares y empresariales, informalidad de las Mypes, información contable no confiable, falta de garantías reales aceptables que en ocasiones no justifican los motivos por los cuales los Mypes recurren a financiamiento de carácter informal, en donde el financiamiento es comparativamente riesgoso, créditos a muy corto plazo, con montos relevantemente bajos y tasas de interés muy altas (prestamistas, créditos de vecinos, familiares, entidades no bancarias, cooperativas de crédito, u ONG). La falta de cultura crediticia, por parte de personas que viven alejadas de la ciudad, y un grado de instrucción mínimo.

Las líneas de crédito ofrecidas por las Entidades financieras utilizan políticas y estrategias orientadas a otorgarles el crédito en el menor tiempo posible. También los desembolsos de créditos son realizados en la puerta del domicilio del cliente o en el negocio (estrategias de crédito que se vienen haciendo comunes por parte de los antes financieros). Las pymes al dar facilidad en el acceso al crédito, amplían su cobertura de atención hacia las Mypes, las tasas de interés son mínimas, y los montos que son solicitados van desde los 500 soles, de esta manera las Mypes son la primera opción a tomar en cuenta por el micro empresario, esto debido al crecimiento poblacional y empresarial de la ciudad de Juliaca. Estos créditos años atrás eran de difícil acceso, en donde los únicos intermediarios financieros eran los bancos en donde a las Mypes se les consideraban como marginal en su cartera de colocaciones, basando este hecho en

el argumento de riesgo y costo, y que en la actualidad se ha reducido en un porcentaje mayor al de periodos pasados.

Los financiamientos son oportunos en dos aspectos:

El primero, basado en los productos y servicios (términos que son utilizados en el ámbito financiero) que ofrecen las entidades financieras en función de donde y como colocar los créditos, como conseguir una mayor cartera de clientes que es el objetivo de cada una de las instituciones que operan en nuestra ciudad.

El segundo, en donde entra a tallar la habilidad del micro empresario, buscar el momento oportuno para solicitar un crédito; es decir que no les falte razón.

Para la cual las instituciones, aplican estrategias de apoyo y orientación al micro empresario, cuidado de esta manera sus intereses institucionales.

De acuerdo a las conclusiones que se llegaron se realizan las siguientes recomendaciones:

- Las Edpymes deberían seguir dando facilidades en el financiamiento de las Mypes, así como también mejorar las estrategias de crédito que utilizan las Edpymes, tanto en el momento que se otorga el crédito, y posterior desembolso, haciendo un seguimiento y monitoreo a los micro pequeños empresarios.
- Las Edpymes deben realizar curso de capacitación crediticia con el objeto disminuir la desinformación que existe respecto a los procedimientos para la obtención de créditos así como también lo relacionado a garantías, montos y los respectivos plazos de interés, de esta manera orientar al Micro y Pequeño empresario sobre las bondades del crédito.
- Se debe buscar por parte del gobierno la inclusión de jóvenes en la participación de las Micro y Pequeñas empresas a través de concursos y programas de difusión, incentivos y capacitación ya que se ha demostrado que las Micro y Pequeñas empresas son una alternativa de trabajo y desarrollo a nivel local, regional y nacional.

2.2 Bases teóricas:

Teoría del financiamiento

Domingo (2012), En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar alguno de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

Sarmiento (2011), Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, los cuales afirman la experiencia 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 las teorías al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas de un endeudamiento. La segunda explicación está fundada 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 y 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 tesorería de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la simetría de información. Los avances de la teoría de la asimetría en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la simetría 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 Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida ¿pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada una de los jugadores maximiza una ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Alarcon (2011), Por otro lado nos muestra la teoría 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”. Duran 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 argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Posición 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.

Posición 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 esta demandarán

una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Posición III: Fernández 2003:19), plantea: “la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa este 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 utilizando en su financiación.

SN (2008), Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, este 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 proporcionaran el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capitales 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.

SN (2008), Asimismo el financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- ❖ **crédito comercial:** es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.

Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en futuro.

Ventajas del crédito comercial:

Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas del crédito comercial:

Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Como utilizar el crédito comercial: el crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuara más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal. Una cuenta de crédito comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando este crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

- ❖ **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, su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresa para obtener un financiamiento. Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Ventajas de un crédito bancario

La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas del crédito bancario

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.

Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Como utilizar un crédito bancario

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

La finalidad del préstamo.

La cantidad que se requiere.

Un plan de pago definido.

Pruebas de la solvencia de la empresa.

Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Pagaré: es un instrumento negociable, es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formularte del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de la mercadería, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierten en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Ventajas de los pagarés

- . Se paga en efectivo.
- . Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas de los pagarés

La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

Como se utiliza los pagarés para un financiamiento

Como se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercadería, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.

Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciendo también la cuota de interés que se cobrara por la extensión de crédito a cierto tiempo. El interés se calcula, por lo general, en base a 360 días por año.

Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.

Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

- ❖ **Líneas de créditos:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de un periodo determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito en casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Las ventajas de una línea de crédito

Es un efectivo “disponible” con el que la empresa puede contar.

Desventajas de una línea de crédito

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

Este tipo de financiamiento, está reservado por los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.

La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito “limpia”, pagando toda las disposiciones que se hayan hecho.

Como se utiliza la línea d crédito

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un periodo determinado.

Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de “disponer” de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El costo de la línea de créditos se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.

- ❖ **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 seguro, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desea invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

Ventajas del papel comercial

Es una fuente de financiamiento menos costosa que el crédito bancario.

Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

Desventajas

Las emisiones de papel comercial no están garantizadas.

Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.

La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

Como se utiliza el papel comercial

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende: como el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor.

Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, este a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8% del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media.

El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo de papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2% debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

- ❖ **Financiamiento por medio de la cuenta 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.

Ventajas

Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:

Es menos costoso para la empresa.

Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.

No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.

No hay costo del departamento de crédito.

Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Desventajas

El costo por concepto de comisión otorgado al agente.

La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

- ❖ **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.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

Ventajas de este financiamiento.

Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario. Da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas

Le genera un costo de financiamiento al deudor.

El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

Como utilizar este tipo de financiamiento.

Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y pueden ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado.

El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio

Los directores firman en nombre de su empresa.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el Recibo en Custodia y el Almacenamiento.

Cualquier tipo de convenio, generara un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque este es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el

fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra perdido por incendio o robo.

SN (2008), El financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, esta le será arrebatada y pasara a monos del prestatario o deudor.

Ventajas de la hipoteca

Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

Da seguridad al prestatario de no obtener perdida, al otorgar el préstamo.

El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas

Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a la falta de pago.

Como se utiliza esta forma de financiamiento

El acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía o el bien no pase a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo, este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

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

Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso.

Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

Diluye el control de los actuales accionistas.

El alto del costo de emisión de acciones.

Como se utiliza

Las acciones se clasifican en:

Acciones preferentes: Son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, su posesión de derecho a las utilidades de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. En caso de liquidación, también se dan utilidades, hasta cierta cantidad.

Acciones comunes: El accionista tiene una participación residual sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

En ambos tipos de acciones el dividendo se puede omitir, las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

Para vender sus acciones es a través de un suscriptor. El método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar el aumento del número de acciones, el listado y la recompensa.

- **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.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El que tiene un bono es un acreedor, un accionista es un propietario. La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión.

El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas de los bonos como forma de financiamiento

Son fáciles de vender, ya cuestan menos.

El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.

Como los bonos, se mejora la liquidez y la situación del capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de utilización de los bonos.

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca que se le conoce como “Escritura de Fideicomiso”.

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida con seguridad para el préstamo.

Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que es el fideicomiso, puede iniciar una acción ilegal, con el fin de rematar la propiedad hipotecada, luego el valor obtenido de la venta se aplica al pago del adeudo.

La escritura del fideicomiso transfiere el título sobre la propiedad hipotecada, al fideicomiso.

Los intereses sobre un banco son cargos fijos al prestatario, tales deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo, los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultara utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

- **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 periodo 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.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación.

El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Ventajas

Evitar riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.

Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses.

Resulta más costoso que la compra de activo.

Como se utiliza

Se da un préstamo, el cual se debe cubrir con pagos periódicos obligatorios efectuados en el transcurso de un plazo determinado, este plazo puede ser igual o menor que la vida estimada del activo arrendado.

El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservara en cambio cuando lo haya comprado).

En el arrendamiento financiero, la empresa (arrendatario) conserva el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original a la compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Perez L. (2011), Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional.

Estas instituciones otorgan crédito de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones Financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **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 el control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** esto 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 y nacionales.

Analiza el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en puno, con información recopilada a través de una encuesta con una muestra de 193 MYPEs, el autor concluye que el 50% de MYPEs han solicitado crédito y obtuvieron el 95.6% y solo el 4.4% no accedieron al crédito.

TEORÍAS DE CAPACITACIÓN

Sutton (2001), Según Peter Drucker en el trabajo que realizó nos dice: El trabajo de estudio teórico e investigación que realice 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 enunciare 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 es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

Asimismo resulta bastante sorprendente, aun en organizaciones desarrolladas, el escaso número de mediciones de resultados que se realizan. Existen sustanciales diferencias entre la cantidad y la calidad de las mediciones que se realizan en los procesos terminales respecto que las que se hacen en los procesos intermedios, como es la capacitación.

“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 conocimiento. Es esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico”.

Peter Drucker, La sociedad post-capitalista, 1993

No todos los tipos de resultados interesan por igual a las diferentes audiencias o “públicos” de la evaluación. A la Gerencia General o al equipo gerencial que toma las decisiones presupuestarias interesan principalmente los logros del nivel sin embargo, Kirkpatrick considera que los puntajes altos en los niveles 1 a 3 funcionan como información adicional a tener en cuenta. Un programa que no manifiesta resultados en el nivel 4, pero es valorado por los participantes (nivel 1) y cuenta con evidencias sobre el aprendizaje (nivel 2), puede seguir vigente; al menos no “molesta”. A los participantes les podría interesar los hallazgos del nivel

2 (puntaje que obtuvieron en las pruebas). Para los Gerentes de Recursos Humanos, el nivel 3 puede ser útil para entender no solo como está trabajando Capacitación sino también como están trabajando las áreas de línea.

Día a día con mayor convicción las empresas verifican que los recursos humanos son el activo más importante y la base cierta de la ventaja competitiva en un plan de desarrollo estratégico.

Chacaltana (2005), 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 el 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 tiene 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 esperado en la firma pero no tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, las cuales tienen que ser comprados 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 la 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 de esos trabajadores. Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no solo 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), 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 comparando con otro perfil, e cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

TEORÍAS DE RENTABILIDAD

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

Por un lado, y tal como se ha comentado anteriormente, la rentabilidad es una variable deseada por el inversor financiero. Naturalmente, la rentabilidad es un elemento positivo para el inversor financiero que, por tanto, deseara maximizar. Esto implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor.

Para una mayor apreciación nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y el riesgo en el Modelo de Mercado de Markowitz”

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificara 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 asumirá la existencia de una hipoteca 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 espera asumiendo una diferencia extra de 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 del 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, considero 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 solo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de la rentabilidad 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.

a. 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.

La rentabilidad económica se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en

cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Calculo de la rentabilidad económica

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

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

b. rentabilidad financiera

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

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o a los propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vis en acceso a nuevo fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

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

Cálculo de la rentabilidad financiera

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuando a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

Las micro empresas son unidades económicas que tienen como características su inestabilidad teniendo en cuenta su viabilidad, tienen muy baja productividad, operan por debajo del costo, los ingresos que generan resultan insuficientes para sus propios conductores y/o trabajadores; no conforman ninguna red de negocio con otras empresas; otra característica es la informalidad, es decir, no cuentan con registros tributarios, laborales y municipales.

En cambio, las pequeñas empresas son unidades económicas viables con capacidad de generar excedentes, crear empleo y contribuir a la competitividad del país, están asociadas al crecimiento, desarrollo económico y competitividad.

Son formales, desde el punto de vista tributario, municipal y laboral, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico.

Principales cambios en la norma MYPE.

A través de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas, cambio de la denominación, cambios en el objeto de la ley, cambios en las características de las MYPES. Monto máximo de ventas, ministerio encargado de la iniciativa privada, naturaleza REMIPE, vigencia del REMIPE, vigencia de la norma.

a) Régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas.

Ley N° 30056, publicada el 02 de julio del 2013, modifica diversas disposiciones de dicha ley, y entre estas modificaciones dispone que **se prorrogue por 3 años el régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015**. Esta sucesión normativa, determina la existencia de tres situaciones:

- **Trabajadores contratados bajo la Ley N° 28015** Los trabajadores de las empresas que se acogieron al régimen de las microempresas de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, hasta el 30 de setiembre de 2008, se mantienen bajo dicho régimen, hasta el 4 de julio de 2016; con fecha posterior, ingresarán al régimen laboral general de la actividad Privada.
- **Trabajadores contratados bajo la Ley N° 28015 que acuerdan pasar al régimen del D. Leg. N° 1086** Los trabajadores de las empresas que se acogieron al régimen de las microempresas de la Ley N° 28015 que acuerden con sus empleadores dentro del plazo de permanencia en dicho régimen especial (hasta el 04 de julio de 2016), su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo N° 1086, permanecerán en el

régimen especial de la microempresa sin límite temporal. Es indispensable que dicho acuerdo se celebre por escrito, y sea presentado ante la Autoridad Administrativa de Trabajo dentro del plazo de 30 días de suscrito.

- **Trabajadores contratados bajo el régimen del D. Ley. N° 1086** El régimen laboral especial de las micro y pequeñas empresas, del D. Ley. N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, es de naturaleza permanente. Por lo tanto, los trabajadores de las empresas que se acogieron a los regímenes especiales de la micro o pequeña empresa, a partir del 01 de octubre de 2008, fecha en que entra en vigencia el D. Ley. N° 1086, se mantienen en dichos regímenes sin límite temporal. Es decir, los trabajadores y las empresas que se acogieron al régimen especial a partir de la fecha antes indicada no están obligados a pasar al régimen laboral general de la actividad privada, salvo que la empresa empleadora incurriera en causal de pérdida del régimen especial.

b) Objeto de la ley.

El Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 1°): Establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. **Vigencia:** 03.07.2013

c) Características de las MYPEs.

EL Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 5°): donde establece:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Pequeña Empresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana Empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. **Vigencia:** 03.07.2013

d) Monto máximo de las ventas.

El Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 5°) donde estipula el incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Micro Pequeña y Mediana Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de Producción cada dos años. **Vigencia:** 03.07.2013

e) Ministerio encargado de la iniciativa privada.

El Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 14°) estableciendo que el Estado por medio del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. **Vigencia:** 03.07.2013

f) Naturaleza.

El Artículo 11° (reemplaza el texto del artículo 42°) prescribe de la Naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La micro empresa que durante dos (2) años calendario consecutivo supere el nivel de ventas establecidos en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario el Régimen Laboral Especial. En el caso de las pequeñas empresas, de superar dos (2) años consecutivos el nivel de ventas, podrá conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al Régimen Laboral que le corresponda. **Vigencia:** 03.07.2013

g) REMYPE

El REMYPE se encuentra a cargo de la SUNAT.

h) Vigencia del REMYPE

Sétima Disposición Complementaria:

Es asumida a los 180 días calendarios posteriores a la publicación del reglamento de la presente Ley. La SUNAT, en el plazo de 180 días posteriores a la publicación de la presente Ley, publica el listado de las empresas inscritas en el REMYPE que no cumplan con los requisitos para trasladarse a este registro. Dichas empresas cuentan con un plazo de 60 días, contados a partir de la publicación del listado para adecuarse al nuevo registro. Superado el plazo, la SUNAT las da por no inscritas.

i) Vigencia de la Norma.

Segunda Disposición Complementaria Transitoria:

Prorroga por tres (3) años el régimen laboral especial de la microempresa creado por Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por D. Legislativo N° 1086, Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y al empleo decente. **Vigencia:** Presentándose dentro del plazo de 30 días de suscrito ante la Autoridad Administrativa de Trabajo.

2.3 Marco conceptual:

2.3.1. definiciones de las micro y pequeñas empresas

Contrera (2012), según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas por una persona

natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo 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.

2.3.1.1. Objetivo de las Mypes:

Las micro y pequeñas empresas se han creado por dar oportunidad de empleo a grandes sectores de la población, procurando que los costos de los puestos de trabajo sean menos que los otros tipos de actividades económicas. Es decir, con empresas de dimensiones reducidas; se puede adoptar al crecimiento de la economía nacional.

2.3.1.2. Importancia de las Mypes:

Las micro empresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo varios esfuerzos con el objetivo de conocer más profundamente al sector, y en esta sección se ha intentado sintetizar la información más relevante que lo caracteriza, para que todos/as visitantes puedan consultarla. Esto quiere decir que la micro empresa busca generar empleo, es por ello que se realizan grandes esfuerzos para que ellas puedan acceder a financiamiento para que de esta manera puedan surgir y combatir la pobreza.

La importancia de las pequeñas empresas y medianas empresas (MYPE) para lograr el desarrollo son inclusión social la necesidad de promover un desarrollo territorial basado en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta manera la generación de empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. Es importante porque busca que las micro y pequeñas empresa (MYPEs) ingresen en el mercado para generar empleo y oportunidades a los pobladores del país.

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) tienen calificación en cuanto a producto para exportar, su limitación es que deben hacer consorcio de exportación. Un pedido de Estados Unidos en el área de confección habla de miles de prendas y eso no lo puede atender una MYPE o un pequeño número de ellas. Tiene que conformarse verdaderos consorcios, que puedan negociar pedidos muy grandes y repartir el trabajo.

2.3.1.3. Característica de las Mypes.

SUNAT (2011), Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) deben reunir la siguiente característica concurrentes:

1. Nivel de ventas anuales

- **Micro empresa:** hasta el máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

2.3.2. Definiciones del financiamiento

Dominguez (2009), A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concreta. En este sentido (Aguirre, 1992)(1) define la estructura de financiación como: “la consecuencia del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

(**Weston y Copeland, 1995**) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo as deudas a corto plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

Para expertos como (Damodaran, 1999) y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener toda las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de toda las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”.

Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

2.3.3. Definiciones de la capacitacion

Sutton (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.

(2011), También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. 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.

(2011), La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Gaxiola (2011), Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es de reparar, 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 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

Acosta (2010), La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que perdidas en un campo determinado. Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una

empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista. Rentabilidad social, el objetivo más común de las empresas públicas y las organizaciones sin fines de lucro, aunque también perseguida por empresas de capital privado que también buscan rentabilidad económica, además de la social.

En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una y otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado periodo de tiempo.

2.3.5. Definición de abarrotes

La palabra abarrotes procede del verbo abarrotar, llenar algo al máximo. Es un americanismo que designa al establecimiento de ventas de productos de abasto, de consumo habitual.

Comenzó a utilizarse en las colonias españolas de América donde los establecimientos de América quedaban abarrotados de víveres y otros productos tras la llegada de un buque al puerto procedente de España o de otras colonias. Obviamente esto podía ocurrir muy de cuando en cuando y obligaba a hacer acopio “abarrotado” el local.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M= Muestra conformada por las MYPES encuestas.

O= Observación de las variedades: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.1.1. No experimental

Es no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente las variedades, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2. Descriptivo

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Población

La población está constituida por un total de 26 micro y pequeñas empresas (MYPES) dedicadas a venta de abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba, la misma que se encuentra en la zona norte de Pomabamba.

3.2.2. Muestra

Se tomó una muestra al total de población, consistente en 24 micro y pequeñas empresas (MYPES) dedicadas a la venta abarrotes del mercado de Pomabamba, el 100% de la población en estudio.

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1. Técnicas

En la presente investigación se utilizó la técnica de encuesta.

3.3.2. Instrumentos

Es el medio que se utiliza para conseguir un objetivo determinado, para ello se utiliza el instrumento cuestionario estructurado en 40 preguntas.

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.

3.4 Tipos y nivel de la investigación

3.4.1. Tipos de la investigación

El tipo de la investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición o encuestas.

3.4.2. Nivel de investigación

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

Definición y Operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón : Años
		Sexo	Nominal: Masculino

			Femenino
		Grado de Instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de las MYPES	Giro de negocio de las MYPES	Nominal Especificar
		Antigüedad de las MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón 01

			06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las MYPES	Nominal Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros especificar
Variable principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES	Solicito Crédito	Nominal: SI
		Recibió Crédito	Nominal: SI

		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: SI
		Crédito inoportuno	Nominal: SI
		Monto del crédito:	Nominal:

		Suficiente	SI
			No
		Insuficiente	SI
			NO
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: SI No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPES.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES.	Recibió capacitación Antes del otorgamiento Del crédito	Nominal: Si no
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres

			Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal: Si no

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si no

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPES.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto a los empresarios

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 96% (23) de los representantes legales o dueños son adultos y el 4% (1) es joven.
Sexo	02	El 92% (22) son del sexo femenino y el 8% (2) del sexo masculino.
Grado de instrucción	03	El 8% (2) poseen institución superior no universitaria completa, el 38% (9) poseen secundaria completa, el 21% (5) poseen secundaria incompleta, el 25% (6) poseen primaria completa, el 4% (1) primaria incompleta y el 4% (1) sin estudios.
Estado civil	04	El 38% (9) es casado, el 54% (13) es conviviente, y el 8% (2) es soltero.
Profesión u ocupación	05	El 100% (24) es comerciante.

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

4.1.2. Respecto a las Mypes.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 59% (14) se encuentra más de 3 años en el rubro, el 8% (2) se encuentra 1 año en su rubro, y el 33% (8) se encuentra 3 años en el rubro.
Formalidad de las MYPEs	07	El 54% (13) de las MYPEs encuestadas son Formales, y el 46% (11) son informales.
N° de trabajadores permanentes	08	El 29% (7) no tiene trabajadores permanentes, el 21% (5) tiene solo 1 trabajador permanente, el 46% (1) tiene 2 trabajadores permanentes, y el 4% (1) tiene tres trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales	09	El 25% (6) no tiene trabajadores eventuales, el 38% (9) tiene solo 1 trabajador eventual, el 25% (6) tiene 2 trabajadores eventuales, el 7% (2) tiene 3 trabajadores eventuales, y el

		4% (1) tiene mas de 3 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPEs	10	El 75% (18) se formó para obtener ganancias, el 25% (6) se formo por subsistencia.

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

4.1.3. Respecto al financiamiento

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 92% (22) financian su actividad con fondos de terceros, y el 8% (2) con fondos propios.
De qué sistema	12	El 17% (4) a obtenido su crédito de entidades bancarias, el 75% (18) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, y el 8% (2) otros.
Entidades financieras	13	El 92% (22) recibe de diferentes entidades financieras, y el 8% (2) no

		percibe de entidades financieras.
Entidad financiera que otorga facilidad	14	El 21% (5) indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 71% (17) indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 8% (2) no precisa de financiamiento de terceros
Veces del crédito solicitado (año 2012)	15	El 54% (13) solicito 1 vez, el 29% (7) solicito 2 veces, el 9% (2) solicito 3 veces, el 8% (2) no solicito crédito.
Entidad financiera solicitado el crédito (año 2012)	16	El 8% (2) no precisa de financiamiento, el 17% (4) lo solicito a cajas municipales, el 58% (14) lo solicito a entidades financieras, el 17% (4) lo solicito a bancos.
Plazo del crédito solicitado (año 2012)	17	El 8% (2) no precisa, el 38% (9) a largo plazo, y el 54% (13) a corto plazo.

Tasa de interés pagado mensual	18	El 100% (24) de los MYPES no precisan la tasa mensual del crédito.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	19	El 8% (2) no precisa, el 88% (21) manifestaron que su créditos si fueron con los montos solicitados, y el 4% (1) manifesto que no.
Monto del crédito solicitado	20	El 84% (20) indica que su credito estuvo en el rango de S/ 1000.00 a 2999.00, el 8% (2) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 3000.00 a mas, y el 8% (2) no precisa.
Veces del crédito solicitado (año 2013)	21	El 46% (11) no solicito crédito, el 42% (10) solicito 1 ves, y el 12% (3) solicito 2 veces.
Entidad financiera solicitado el crédito (año 2013)	22	El 46% (11) no precisa, el 42% (10) solicito a financieras, el 8% (2) solicito al banco, y el 4% (1) solicito a cajas municipales.
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	23	El 37% (9) solicito a largo plazo, el 46% (11) no

		precisa, y el 17% (4) solicito a corto plazo.
Tasa de interés pagado mensual	24	El 100% (24) de los MYPEs no precisan la tasa mensual del crédito.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	25	El 50% (12) manifestó que su préstamo si fue el monto que solicito, el 46% (11) no precisa, y el 4% (1) dice que no fue el monto que solicito.
Monto del crédito solicitado	26	El 4% (1) indica que su crédito estuvo en el rango de S/ 300.00 a 999.00, el 42% (10) indica que su crédito estuvo en el rango de S/ 1000.00 a 2999.00, el 8% (2) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 3000.00 a mas, y el 46% (11) no precisa.
En que invirtió el crédito	27	El 33% (8) lo invirtió en capital de trabajo, el 46% (11) no precisa, el 21% (5) en mejoramiento y ampliación del local.

Fuente: Tabla 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 y 27 (ver Anexo 02).

4.1.4. Respecto a la capacitación

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTRIOS
Capacitación para el otorgamiento del crédito.	28	El 67% (16) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 25% (6) si recibió y el 8% no precisa.
Cursos de capacitación en los dos últimos años.	29	El 38% (9) ha recibido un curso de capacitación, el 4% (1) ha recibido tres cursos de capacitación, el 4% (1) ha recibido cuatro cursos de capacitación y el 54% (13) ninguno.
Tipo de cursos en que participo en la capacitación	30	El 12.5% (2) en marketing empresarial, el 37.5% (6) /en manejo empresarial, el 25% (4) en inversión del crédito financiero, el 12.5% (2) en administración de

		recursos humanos y el 12.5% (2) en otros.
Ha recibido algún tipo de capacitación el personal.	31	El 46% (11) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación alguna, el 54% (13) no ha recibido capacitación.
Cuanto de capacitación recibió.	32	El 38% (9) ha recibido solamente un curso de capacitación, el 4% (1) dos cursos, y el 4% (1) tres cursos a mas, el 54% (13) no precisa.
En que año recibió más capacitación.	33	El 54% (13) no precisa, el 21% (5) en el año 2013, y el 25% (6) en el año 2012.
Como empresario la capacitación es una inversión.	34	El 71% (17) considera que la capacitación como empresario si es una inversión, el 29% (7) cree que no lo es.
La capacitación de su personal es relevante para su empresa.	35	El 83% (20) considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa, el

		17% (4) cree que no lo es.
En que tema se capacitaron sus trabajadores.	36	El 25% (6) en prestación de mejor servicio al cliente, el 54% (13) no precisa, el 4% (1) manejo eficiente del micro crédito y 17% (4) otros.

Fuente: Tabla 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

4.1.5. Respecto a la rentabilidad

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.	37	El 92% (22) cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa, el 8% (2) no sabe precisar.
La capacitación mejora la rentabilidad empresarial.	38	El 100% (24) si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.

<p>La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.</p>	<p>39</p>	<p>El 88% (21) afirma que la rentabilidad de su empresa si mejoro en los dos últimos años, y el 12% (3) afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los dos últimos años.</p>
<p>La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.</p>	<p>40</p>	<p>El 88% (21) afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, y el 12% (3) afirman que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.</p>

Fuente: Tabla 37, 38, 39 y 40 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios

- De las MYPEs encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 96% y jóvenes tan sólo el 4% (ver tabla N° 01), lo que concuerda con los resultados encontrados por Reyna (pág.09), Vásquez (pág.10) y Trujillo (pág.14.) donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPEs estudiadas es de 40 – 45 años respectivamente.
- El 92% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 8% es de sexo masculino (ver tabla 02).
- El 8% de los representantes legales de las MYPES poseen instrucción superior no universitario completa, el 38% secundaria completa, y el 25% poseen primaria completa (ver tabla N°03), lo que difiere con los resultados encontrados por Reyna (09), Vásquez (10) y Trujillo (14), donde los microempresarios estudiados: el 66.75% tienen grado de instrucción de secundaria, el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2. Respecto a las características de las Mypes.

- El 59% de los microempresarios encuestados están en el rubro y sector hace más de 3 años y el 33% se encuentra tres años en el rubro (ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las MYPEs en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vásquez (10), Sagastegui (13) y Trujillo (14), donde el 72% y el 100% tienen más de tres años en el sector turismo e industrial, respectivamente.

- El 54% de los microempresarios encuestados afirman que su empresa es formal y el 46 % es informal (ver tabla N° 07). Estos resultados estarían implicando que las MYPEs en estudio cumplen tributariamente con el fisco.

4.2.3. Respecto al financiamiento

- El 17% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros del sistema bancario y el 75% recibieron créditos del sistema no bancario (ver tabla N°12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Trujillo (14), en donde el 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- El 77% de las MYPEs encuestadas consideran que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 21% considera al sistema bancario (ver tabla 14).
- El 33% de las MYPEs que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 21% en Mejoramiento y/o ampliación del local (ver tabla 26). Estos resultados contrastan de los encontrados por Reyna (09) que fue en capital de trabajo 66.7% y Trujillo (14) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 33%.

4.2.4. Respecto a la capacitación

- El 25% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 67% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (14), donde el 60%de las MYPEs estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

- De los empresarios que recibieron capacitaciones, dijeron que el curso más solicitado es el de manejo empresarial con un 37.5%, un 25% en inversión del crédito financiero (ver tabla N° 30).
- El 83% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que la capacitación es relevante para su empresa y el 17% dijeron que no es relevante (ver tabla 35). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Vásquez (10), donde el 60% de las MYPEs del sector turismo estudiadas considera que la capacitación sí es relevante para la empresa

4.2.5. Respecto a la rentabilidad

- El 92% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que el financiamiento otorgado sí mejora la rentabilidad de sus empresas, el 8% no precisa (ver tabla 37). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (14) donde el 90% de las MYPEs encuestadas manifestaron que la capacitación sí incrementó la rentabilidad de sus empresas.
- El 88% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años, un 12% indicó que no (ver tabla 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (16), donde el 50% de las MYPEs encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.
- El 88% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó, el 12% indicó que si disminuyó (ver tabla 40).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Del 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados: el 96% son adultos, el 92% son del sexo femenino, el 38% tienen secundaria completa y el 54% son convivientes y el 100% son comerciantes.

Las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: el 92% están en el rubro y sector de tres años a más, el 54% afirman que su empresa es formal, el 46% tienen dos trabajadores permanentes, el 38% tienen 1 trabajador eventual y el 75% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 92% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 75% del sistema no bancario, en el año 2012 el 54% fue a corto plazo, en el año 2013 el 37% fue a largo plazo y el 33% lo invirtió en capital de trabajo y el 21% en mejoramiento y ampliación del local.

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPEs son: el 67% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 46% ha recibido mínimamente un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de manejo empresarial con un 37.5%. Por otro lado el 71% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 83% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 92% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100%

manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 88% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

RECOMENDACIONES

Se recomienda mayor capacitación para este rubro, con lo cual las empresas podrán mejorar su funcionamiento.

Se recomienda que el financiamiento sea de acorde a las necesidades de la empresa, para que no exista desbalance al final de cierre de año.

Se recomienda mejoras en todos los aspectos para alcanzar una mejor rentabilidad y e desarrollo de la empresa al cierre del año.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Capacitacion y desarrollo del personal. (2011). Recuperado el 14 de 10 de 2011, de http://wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2.

La capacitacion y adiestramiento en Mexico. (2011). Recuperado el 14 de 10 de 2011, de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

Acosta, J. (2010). "*Rentabilidad*". Recuperado el 20 de 05 de 2012, de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:nG_zZB60Lo8J:www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/10/RENTABILIDAD.docx+La+rentabilidad+mide+la+efectividad+de+la+gerencia+de+una+e

Alarcon, A. (11 de 10 de 2011). *Teoria sobre la estructura financiera.* Obtenido de <http://.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Azul, R. (09 de 05 de 2013). *Solo 2 mil 200 MYPEs estan registrados y acreditados para ofertar sus productos al estado peruano.* Obtenido de <http://www.radioondaazul.com/?c=noticia&id=31142>

- Bazan, J. (01 de 2008). *La demanda de credito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. (monografía en Internet). Tingo Maria - peru: 2006.*
Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Bernilla, M. (2006). *Manual practica para formar MYPEs*. Lima: Edigraber.
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitacion laboral proporcionada por las empresas: El caso Peruano*. Recuperado el 12 de 10 de 2011, de <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Cohen, M. (15 de 05 de 2011). "*La situacion de las MYPEs en America Latina*", Acceso:.
Obtenido de <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf>
- Contreras, F. (2012). "*La Micro y Pequeña Empresa*". Recuperado el 15 de 12 de 2012, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Micro-y-Peque%C3%B1a-Empresa-Mype/3306369.html#>
- Domingo, C. (07 de 01 de 2012). "*Las fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos*", Acceso:.
Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos86/fuentes-financiamiento-mercado/fuentes-financiamiento-mercado.shtml#ixzz2bX514rtj>
- Dominguez, I. (2009). "*Fundamentos teoricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*". Recuperado el 15 de 07 de 2011, de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento-fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Escalante, J. (27 de 09 de 2011). "*Propuesta de aplicacion de la teoria CRM en las unidades productivas comerciales del sector de confecciones y prendas de vestir en el emporio comercial de Gamarra, en Lima - Peru*", Acceso:.
Obtenido de http://www.up.edu.pe/carrera/administracion/SiteAssets/Lists/JER_Jerarquia/EdiForm/20091231100350_Escalante.pdf.

- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el resgo. España*:. Recuperado el 10 de 2011, de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/12fin010/000F2.HTM>.
- Gaxiola, M. (2011). *Deteccion de necesidades de capacitacion. Mexico*:. Recuperado el 14 de 10 de 2011, de <http://monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.
- Herrera, Q. (2006). *Propuesta de un programa de Capacitacion para el Hotel Boutique la Quinta Luna, en Cholula, Puebla*. Puebla: Tesis Universidad de la Americas Puebla Facultad Administracion;.
- Jimenez, A. (05 de 11 de 2012). "*Que hace la Union Europea por las pymes*", Acceso: . Obtenido de <http://techweek.es/empresas/informes/1005595002701/hace-union-europea-pymes.1.html>
- L. Perez, F. C. (13 de 10 de 2011). *Financiamiento*. Obtenido de <http://infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm# Toc54852237>
- Q Reyna, R. (2008). "*Insidencia de Financiamiento y la Capacitacion en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustible del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007*". Chimbote.
- Sagastegui, M. (2010). *caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio-rubro polleria del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Tesis Universidad Catolica los Angeles de Chimbote. Chimbote.
- Sanchez, J. (2002). *Analisis de rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 12 de 10 de 2011, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santos J. (2001). "*Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*", [2008 Jul, 30] Disponible desde (1)

<http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Sarmiento, R. (11 de 10 de 2011). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teorica y economica para Colombia (1997 - 2004)*. Obtenido de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

SN. (2008). "*Financiamiento a corto plazo*". Recuperado el 15 de 11 de 2012, de http://www.trabajo.com.mx/financiamiento_a_corto_plazo.htm

SN. (2008). "*Financiamiento a largo plazo*". Recuperado el 25 de 08 de 2013, de http://www.trabajo.com.mx/financiamiento_a_largo_plazo.htm

SN. (2008). "*Fuente de financiamiento*",. Recuperado el 05 de 06 de 2012, de http://www.trabajo.com.mx/fuente_de_financiamiento.htm

SUNAT. (2011). *Texto Unico Ordenado de la Ley de Promocion de la Competitividad, Formalizacion y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR*. Recuperado el 12 de 10 de 2011, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Sutton, C. (2001). "*Capacitacion del personal*",. Recuperado el 30 de 06 de 2012, de <http://monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

Sutton, C. (2001). *Capacitacion del Personal. Argentina*. Recuperado el 13 de 10 de 2011, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

Trujillo, M. (2010). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropas deportivas del distrito de cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Arequipa: Tesis Universidad Catolica los Angeles de Chimbote:.

- Ttacca, J. (2009). *"El financiamiento como estrategia de desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa en la ciudad de Juliaca 2007-2008*. Juliaca.
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima : Tesis UNMSM. UPGFCA;.
- Vasquez, F. (2008). *"Insidencia del Financiamiento y la Capacitacion en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurantes, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007*. Chimbote.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generacion y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologias de la informacion de Barcelona*. Barcelona: Tesis Doctoral Departamento de Economia de la Facultad de Ciencias Economicas y Empresarial; Universidad Autonoma de Barcelona,.

GLOSARIO

APEC = Cooperación Económica Asia-Pacífico
Bach = Bachiller
COMEX = Comercio Exterior
CONFIEP = Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas
CPCC = Contador Público Colegiado Certificado
D = Decreto
EDPYME = Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa
EFO = Estructura Financiera Óptima
MEF = Ministerio de Economía y Finanzas
MYPES = Micro y Pequeña Empresa
Nro = Número
ONG = Organización no Gubernamental
PBI = Producto Bruto Interno
PEA = Población Económicamente Activa
POT = Peking Order Theory
PYME = Pequeña y Mediana Empresa
RE = Rentabilidad Económica
REMYPE = Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
RF = Rentabilidad Financiera

SUNAT = Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

UE = Unión Europea

UIT = Unidad Impositiva Tributaria

UNID = Unidad

ANEXOS

ANEXO N°1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario** mediante el cual me permitirá realizar mi proyecto de Investigación y luego formular mí informe de Tesis cuyo título es:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes del mercado del distrito de Pomabamba periodo 2013”.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

DIRECCIÓN:

RUC:.....

REPRESENTANTE LEGAL:.....

ENCUESTADOR:.....

FECHA:.....

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una).

I. DATOS DEL EMPRESARIO

1. Edad del representante de la empresa:

18 – 25(joven)..... ()

26 – 60(adulto)..... ()

2. Sexo:

Masculino..... ()

Femenino..... ()

3. Grado de instrucción:

Ninguna..... ()

Primaria completa..... ()

Primaria incompleta..... ()

Secundaria completa..... ()

Secundaria incompleta..... ()

Superior no Universidad completa..... ()

Superior no Universidad incompleta..... ()

Superior Universitaria completa..... ()

4. Estado civil:

- Soltero..... ()

- Casado..... ()

- Conviviente..... ()

- Divorciado..... ()

- Otros..... ()

5. Profesión u ocupación del representante legal:

- Profesional..... ()

- Técnico..... ()

- Comerciante.....()

II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

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

- 01 año.....()
- 02 años.....()
- 03 años.....()
- Más de 03 años.....()

7. La micro y pequeña empresa es:

- Formal.....()
- Informal.....()

8. Número de trabajadores permanentes:

- Ninguno.....()
- 01 trabajador.....()
- 02 trabajadores.....()
- 03 trabajadores.....()
- Más de tres trabajadores.....()

9. Número de trabajadores eventuales:

- Ninguno.....()
- 01 trabajador.....()
- 02 trabajadores.....()
- 03 trabajadores.....()
- Más de 03 trabajadores.....()

10. La micro y pequeña empresa se formó para:

- Obtener ganancias.....()
- Por subsistencia.....()

III. FINACIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

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:

- Entidad bancaria..... ()
- Entidad no bancaria..... ()
- Prestamistas usureros..... ()
- Otros..... ()

13. Nombre de la entidad financiera que recibió crédito:

- ()
- No recibió de ninguna entidad financiera..... ()

14. Que entidades financieras le otorgo mayores facilidades para la obtención del crédito:

- Las entidades bancarias..... ()
- Las entidades no bancarias..... ()
- Las prestamistas usureros..... ()
- No recibió financiamiento de terceros..... ()
- No precisa..... ()

15. En el año 2012 ¿Cuántas veces solicito crédito?:

- 01 vez..... ()
- 02 veces..... ()
- 03 veces..... ()
- Más de 03 veces..... ()
- Ninguna..... ()

16. En el año 2012 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

- Financiera..... ()
- Banco..... ()
- Caja municipal..... ()
- Prestamistas usureros..... ()
- No precisa..... ()

17. En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

- No precisa..... ()
- Corto plazo..... ()
- Largo plazo..... ()

18. En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pago?

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

19. En el año 2012 los créditos otorgados fueros con los montos solicitados:

- No precisa.....()
- Si.....()
- No.....()

20. En el año 2012 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

- De s/.300.00 a 999.00.....()
- De 1000.00 a 2999.00.....()
- De 3000.00 a más.....()
- No precisa.....()

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

- 01 vez.....()
- 02 veces.....()
- 03 veces.....()
- Más de 03 veces.....()
- Ninguna.....()

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

- Financiera.....()
- Banco.....()
- Caja municipal.....()
- Usureros.....()
- No precisa.....()

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

- Corto plazo.....()
- Largo plazo.....()
- No precisa.....()

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

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

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

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

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

- De s/. 300.00 a 999.00.....()
- De 1000.00 a 2999.00.....()
- De 3000.00 a más.....()
- No precisa.....()

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

- Capital de trabajo.....()
- Activos fijos.....()
- Programa de capacitación.....()
- Mejoramiento y ampliación del local.....()
- Otros.....()
- No precisa.....()

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

28. Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Usted en los dos últimos años:

- Uno.....()
- Dos.....()
- Tres.....()
- Cuatro.....()
- Más de cuatro.....()
- Ninguno.....()

30. Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participo usted:

- 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?

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

32. ¿Cuánto de capacitación recibiste?

- 1 curso.....()
- 2 cursos.....()
- 3 cursos más de 3 cursos.....()
- No precisa.....()

33. En qué año recibió más capacitación:

- En el año 2012.....()
- En el año 2013.....()
- En ambos años.....()
- No precisa.....()

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

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

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

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores

- Gestión financiera.....()
- Gestión empresarial.....()
- Prestación de mejor servicio al cliente.....()
- Manejo eficiente del micro crédito.....()
- Otros.....()
- No precisa.....()

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

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

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

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

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

40. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años:

- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACIÓN.

.....

Firma y Sello

ANEXO N° 2

I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

TABLA 01

Edad de los representantes legales de las Mypes.

Edad (años)	Frecuencia	porcentaje
De 18 a 25 años (Joven)	1	4%
De 26 a 60 años (Adulto)	23	96%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 96% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 4% fluctúa entre 18 a 25 años.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las Mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	2	8%
Femenino	22	92%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% son de sexo femenino y el 8% del sexo masculino.

TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	1	4%
Primaria completa	6	25%
Primaria incompleta	1	4%
Secundaria completa	9	38%
Secundaria incompleta	5	21%
Superior no universitaria completa	2	8%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
Superior universitaria completa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 38% poseen secundaria completa, el 25% poseen primaria completa, el 21% poseen secundaria incompleta, el 8% poseen superior no universitaria incompleta, el 4% poseen primaria incompleta, y el 4% no tiene grado de instrucción.

TABLA 04

Estado civil de los representantes legales de las Mypes

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	8%
Casado	9	38%
Conviviente	13	54%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% es conviviente, el 38% es casado, y el 8% es soltero.

TABLA 05

Profesión/ocupación de los representantes legales de las MYPEs

Profesión/ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	0	0%
Técnico	0	0%
Comerciante	24	100%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 05 se observa que, el 100% de los encuestados son comerciantes.

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

TABLA 06

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

Años	Frecuencia	Porcentaje
1 año	2	8%
2 años	0	0%
3 años	8	33%
Más de 3 años	14	59%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 59% se encuentra más de 3 años en el rubro, el 33% se encuentra 3 años en su rubro, y el 8% se encuentra 1 año en su rubro.

TABLA 07

Formalidad de las Mypes

Formal	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	54%
No	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% es formal, y el 46% es informal.

TABLA 08

N° de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	7	29%
1 trabajador	5	21%
2 trabajadores	11	46%
3 trabajadores	1	4%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% tiene dos trabajadores, el 29% no tiene trabajadores, el 21% tiene un trabajador, y el 4% tiene más trabajadores.

TABLA 09

N° de trabajadores eventuales

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	25%
1 trabajador	9	38%
2 trabajadores	6	25%
3 trabajadores	2	8%
Más de 3 trabajadores	1	4%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 09 se observa que, un 38% tiene un trabajador eventual, el 25% indica 2 trabajadores eventuales, el otro 25% indica que no tiene ningún trabajador eventual, el 8% indica que tiene 3 trabajadores eventuales y el 4% más de 3 trabajadores eventuales.

TABLA 10

Propósito de formación de las Mypes

Propósito	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	18	75%
Subsistencia	6	25%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 10 se observa que del 100% de los encuestados, el 75% se formó para obtener ganancias, y el 25% por subsistencia.

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

TABLA 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	8%
Financiamiento de terceros	22	92%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% recibe crédito financiero de terceros, y el 8% tiene un autofinanciamiento.

TABLA 12

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

Entidades de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	4	17%
Entidad no bancaria	18	75%
Prestamista usurero	0	0%
Otros	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, el 17% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, y el 8% no precisa de financiamiento.

TABLA 13

¿Nombre de la entidad financiera que recibió crédito?

	Frecuencia	Porcentaje
Nombre de entidad que recibe	22	92%
No recibe	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 13 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% recibe de diferentes entidades financieras, y el 8% no percibe de entidades financieras.

TABLA 14

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

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	5	21%
Entidad no bancaria	17	71%
Prestamista usurero	0	0%
No recibió financiamiento de terceros	2	8%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el 71% indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 21% indico que las entidades bancarias dan

mayores facilidades para la obtención del crédito, el 8% no recibió financiamiento de terceros.

EN EL AÑO 2012

TABLA 15

En el año 2012: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	13	54%
2 veces	7	29%
3 veces	2	9%
Más de 3 veces	0	0%
Ninguna	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 15 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% solicitó 1 vez, el 29% solicitó 2 veces, el 9% solicitó 3 veces, y el 8% no solicitó crédito.

TABLA 16

En el año 2012: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiera	14	58%
Banco	4	17%
Caja municipal	4	17%
Prestamista usureros	0	0%
No precisa	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 16 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2012, el 58% solicitó a entidades

financieras, el 17% lo solicito a bancos, el otro 17% lo solicito a cajas municipales, y el 8% no precisa.

TABLA 17

En el año 2012: ¿A qué tiempo fu el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	13	54%
Largo plazo	9	38%
No precisa	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% a corto plazo, el 38% a largo plazo, y el 8% no precisa.

TABLA 18

En el año 2012: ¿Qué tasa de interés mensual pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	0	0%
2.1 a 4% mensual	0	0%
No precisa	24	100%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 18 se observa que, del 100% de los encuestados no precisa la tasa de interés mensual del crédito.

TABLA 19

En el año 2012: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	8%

Si	21	88%
No	1	4%
Total	14	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 19 se observa que, del 100% de los encuestados, el 88% manifestaron que su préstamo si fue el monto que solicito, el 8% no precisa, el 4% no fue el monto solicitado.

TABLA 20

En el año 2012: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/. 300.00 a S/. 999.00	0	0%
De S/. 1000.00 a S/. 2999.00	20	84%
Más de S/. 3000.00	2	8%
No precisa	2	8%
Total	14	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 84% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. De 1000.00 a 2999.00, el 8% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/.De 3000.00 a más, y el otro 8% no precisa.

EN EL AÑO 2013

TABLA 21

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	10	42%
2 veces	3	12%
3 veces	0	0%
Más de tres veces	0	0%
Ninguna	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% no solicito crédito, el 42% solicito 1 ves, y el 12% solicito 2 veces.

TABLA 22

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

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiero	10	42%
Banco	2	8%
Caja municipal	1	4%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% no precisa, el 42% solicito a financieras, el 8% solicito al banco, y el 4% solicito a cajas municipales.

TABLA 23

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	4	17%
Largo plazo	9	37%
No precisa	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% no precisa, el 37% solicito a largo plazo y el 17% solicito a corto plazo.

TABLA 24

En el año 2013: ¿Qué tasa de interés mensual pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	0	0%
2.1 a 4% mensual	0	0%
No precisa	24	100%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 24 se observa que, del 100% de los encuestados no precisa la tasa de interés mensual de crédito.

TABLA 25

En el año 2013: Los créditos otorgados fueron el los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	50%
No	1	4%
No precisa	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 25 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% manifestó que su préstamo si fue el monto que solicito, el 46% no precisa, y el 4% dice que no fue el monto que solicito.

TABLA 26

En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/. 300.00 a S/. 999.00	1	4%
De S/. 1000.00 a S/. 2999.00	10	42%
Más de S/. 3000.00	2	8%
No precisa	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 26 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% no precisa, el 42% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/.1000.00 a 2999.00, el 8% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de más de S/. 3000.00, y el 4% estuvo en el rango de S/. 300.00 a 999.00.

TABLA 27

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	8	33%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Mejoramiento y ampliación del local	5	21%
Otros	0	0%
No precisa	11	46%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 27 se observa que, del 100% de los encuestados, el 46% no precisa, el 33% en capital de trabajo, y el 21% en mejoramiento y ampliación del local.

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES

TABLA 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	25%

No	16	67%
No precisa	2	8%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 28 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 25% si recibió, y el 8% no precisa.

TABLA 29

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

N° cursos de capacitación en los dos últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Uno	9	38%
Dos	0	0%
Tres	1	4%
Cuatro	1	4%
Más de cuatro	0	0%
Ninguno	13	54%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 29 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% no recibió curso de capacitación, el 38% ha recibido un curso de capacitación, el 4% ha recibido tres cursos de capacitación, el otro 4% ha recibido cuatro cursos de capacitación.

TABLA 30

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participo usted?

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	4	17%
Manejo empresarial	6	25%

Administración de recursos humanos	2	8%
Marketing empresarial	2	8%
Otros	2	8%
Ninguno	8	34%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 30 se observa que, del 100% de los encuestados, el 34% no participo en ningún curso, el 25% participo en manejo empresarial, el 17% en inversión del crédito financiero, el 8% en administración de recursos humanos, el otro 8% en marketing empresarial y el otro 8% en otros.

TABLA 31

¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	46%
No	13	54%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 31 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación, el 46 % si ha recibió capacitación.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

N° cursos	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	9	38%
2 cursos	1	4%
3 cursos	1	4%
Más de 3 cursos	1	4%
No precisa	13	54%

Total	24	100%
--------------	-----------	-------------

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 32 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% no precisa, el 38% ha recibido solamente un curso de capacitación, el 4% dos cursos, y el otro 4% tres cursos a más.

TABLA 33

¿En qué año recibió más capacitación?

Año	Frecuencia	Total
2012	6	25%
2013	5	21%
En ambos años	0	0%
No precisa	13	54%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 33 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% no precisa, el 25% en el año 2012, y el 21% en el año 2013.

TABLA 34

¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	71%
No	7	29%

No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 34 se observa que, del 100% de los encuestados, el 71% considera que la capacitación como empresario si es una inversión, y el 29% cree que no lo es.

TABLA 35

¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	83%
No	4	17%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 35 se observa que, del 100% de los encuestados, el 83% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa, y el 17% cree que no lo es.

TABLA 36

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión financiera	0	0%
Gestión empresarial	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	6	25%

Manejo eficiente del microcrédito	1	4%
Otros	4	17%
No precisa	13	54%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 36 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% no precisa, el 25% en prestación de mejor al cliente, el 17% otros, y el 4% manejo eficiente del microcrédito.

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

TABLA 37

¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	92%
No	2	8%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 37 se observa que, del 100% de los encuestados, el 92% cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa, y el 8% cree que el financiamiento otorgado no mejoro la rentabilidad de rentabilidad d su empresa.

TABLA 38

¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

Mejora	Frecuencia	Total
Si	24	100%
No	0	0%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 38 se observa que, el 100% de los encuestados si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

TABLA 39

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

Mejora	Frecuencia	Total
Si	21	88%
No	3	12%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 39 se observa que, del 100% de los encuestados, el 88% afirma que la rentabilidad de su empresa si mejoro en los dos últimos años, y el 12% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los dos últimos años.

TABLA 40

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años

Disminuido	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	12%
No	21	88%
No precisa	0	0%
Total	24	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPEs en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla N° 40 se observa que, del 100% de los encuestados, el 88% afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, y el 12% afirma que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido en los dos últimos años.

ANEXO N° 3

POMABAMBA Y SU HISTORIA



FIGURA N° 01: ESCUDO DE LA CIUDAD DE POMABAMBA

RESEÑA HISTÓRICA DE LA CIUDAD DE POMABAMBA Y GEOGRAFÍA:

ORIGEN ETIMOLÓGICO DE POMABAMBA:

Bajo el espeso follaje muy intrincado donde no penetraba ni los rayos solares vivía abundante familia de pumas, donde era imposible que entre el hombre, de allí que denominasen a este lugar inicialmente como Pumapamba (pampa o llanura de pumas) y posteriormente con el tiempo Pomabamba.

LEYENDA DEL ORIGEN DE POMABAMBA:

El Dios Kon o Wiracocha (Dios Sol) creó al universo, las aguas, cordilleras, valles, quebradas y finalmente al hombre a su imagen y semejanza. Este Valle esmeraldino en donde proliferaban los pumas, requería de la presencia del hombre para expulsarlo y es así que envió a su hijo de hombre Pachy.

Pachy fue el primer habitante de estos lares y llegó dotado de toda clase de poderes para que gobierne, pero el solitario hombre encontró un implacable enemigo, el puma, que se sentía el Monarca de la creación y dueño de la vida de los demás.

El carnívoro declaró la guerra al hombre, haciéndole la vida imposible, por eso, iluminado por su Dios, Pachy confeccionó su rústica pero gigantesca lanza con la que llevaba ventaja, entonces el animal tratando de huir se atrincheró bajo la maraña denominada Pumacucho (Rincón del pumas) donde no podía acercarse el hombre, por eso solicitó a su Dios el apoyo, quien envió desde el cielo de inmediato un rayo incendiando al bosque, el puma al concebir que moriría quemado, también aterrado por el estruendo trueno dio grandes saltos llegando hasta la cumbre del Ichic-Yayno. El hombre sin sentir el cansancio le persiguió siempre armado de lanza, decidido a terminar de una vez. El puma burlándose de su rival levantó una pierna y enseñando el trasero orinó abundantemente y este torrente filtró a las entrañas de la tierra madre, corrió por la bajada y brotó el agua termo mineral medicinal (hoy los baños de Pomabamba) que es un prodigio de la naturaleza.

El carnívoro al concebir la obstinada decisión del bípedo, a carrera se dirigió hacia el Norte subiendo hacia los glaciares de Jancapampa, donde se libró el último gran combate.

El hombre enfrentaba al fiero animal con su lanza y éste se defendía con zarpazos más las dentelladas con sus temibles colmillos marfileños, Pachy se sentía muy agotado pronto a desfallecer, nuevamente rogó al Dios un milagro; entonces el Tayta Rupay (Dios Sol) empañó los ojos del feroz animal, momento que aprovechó para con su lanza dar el último y certero golpe clavándolo en una roca y, desde ese entonces dio forma al nevado de Jancapampa que se yergue como nítida escultura felina que se observa desde la parte alta de la ciudad.

Pachy, fue el primer habitante que empezó a formar con el tiempo una comarca que se llamó Pumapampa o pampa de pumas.

FUNDACIÓN DE POMABAMBA:

Durante el apogeo de la cultura Konchucana, los yayas a manera de precaución se confederaron primero con las subculturas internas como: Warí, Pashaj de Pallasca, Huamachukos de la Libertad, Los Huacrachukos del Marañón, más los Huayllash (los Huaras y/o Recuay del Callejón de Huaylas respectivamente).

Porque se presumía la abusiva invasión de los Inkas. En la actual ciudad de Pomabamba vivían libremente los Pumas considerados, animales agrados poblando el intrincado bosque cuyo espíritu gigante estaba eternizado en la cordillera blanca como si fuera esculpido el mismo puma por manos mágicas que ahora lo conforma la gran cumbre del glaciar de Jancapampa.

Durante el reinado del Emperador Pachakutek que practicó la política expansionista envió a su hijo, el príncipe Yupanky, quién en varias batallas fracasó, entonces el hijo Yanacón del palacio imperial del general Chanka anku Wayllu dirigió las últimas batallas masacrando a los Konchukanos entre las batallas de Pishgopampa, Chagán, Yawarpampa en Quinuabamba y los finales y más sangrientos en la parte Norte de la región, pero no consiguieron la rendición que era humillante, por lo tanto los soldados konchukanos

preferieron perecer hasta el último y el resto de los habitantes emigraron a los llanos al pié de la cordillera blanca como son: los restos arqueológicos de Rocoto - qaqa, Campana - qaqa Marka - Marka, Yanajanka, etc. y recién cuando los cusqueños abandonaron Konchukos retornaron porque estaban resentidos con los impositores, por estos hechos cuando invaden los wirakochas españoles fueron fácil presa de la imposición porque hicieron creer como libertadores de los indios.

Para poder atraer a los Konchukanos, el Príncipe Yupanki en persona fundó un pueblito semejante a Cajamarca debido a la proximidad de las aguas termales, la presencia de la majestuosa cordillera blanca, el clima muy benigno y como estaba muy cerca el bosque atestado de pumas le puso el nombre de Puma - Marka (Pueblo de Pumas). De inmediato levantaron los edificios con piedras labradas arrastrados desde la quebrada de El Cardón, pero al adueñarse los íberos cambiaron el nombre por pueblo viejo que estuvo en la parte alta del caserío de Pajash, destruyeron todas esas maravillas haciendo cargar a los indios las enormes moles para luego adornar a sus casa solariegas en sus haciendas tal como se observan en Alpamayo, Cotocancha y las paredes protectoras de la parte frontal de la actual catedral de San Juan de la Ciudad de Pomabamba.

CREACIÓN POLÍTICA DE POMABAMBA:

El modestísimo villorrio con sus casitas destartaladas rodeado por las haciendas, con sus mansiones solariegas, donde se aglomeraban las casuchas de los peones, poblado por gente libre, entre los mestizos artesanos y algunos comerciantes formaron una población que creció en forma vertiginosa convirtiéndose en una pequeña ciudad.

Pomabamba por mucho tiempo perteneció a Piscobamba, luego para estar bajo la soberanía de Huaylas y de Huánuco mas tarde, a dos años después por orden del libertador Simón Bolívar se incorporó bajo la hegemonía de Junín, al final para retornar a Huaylas y por orden de los Gobernantes se elevó a la categoría de “Villa”.

Posteriormente, por Ley N° 12120 del 21 de febrero de 1861, la provincia de Konchukos Bajo se dividió en dos:

a) La provincia de Pomabamba

b) La provincia de Pallasca

La provincia de Pomabamba conservó su estabilidad política administrativa, durante 95 años para convertirse después en provincia materna al crearse las nuevas provincias de Mariscal Luzuriaga según Ley 15541 del 12 de enero de 1956 con su capital Piscobamba y por ley 13485 del 9 de Enero de 1961 se crea la provincia de Sihuas con su capital Sihuas.

GEOGRÁFICAMENTE



FIGURA N° 02: MAPA DE PROVINCIA DE SAN ROMÁN CON TODO SUS DISTRITOS.

LOS CAÑARIS- Tupak Yupanky al unirse como emperador del Tawantinsuyo continuó con los trabajos en la construcción del gran camino de Cusco a Cajamarca con dirección a Tumibamba en Ecuador, pero tenía que pasar por las proximidades del caserío de Pajash, por eso tuvo que hacer emigrar a los bravos Cañaris que exterminaron a los perjudiciales Pumas, luego los mitimaes se quedaron para siempre ubicándose en el actual barrio de Cañarí, en la parte sur de la Ciudad de Pomabamba y por tradición su extensión geográfica es desde los Cedros Centenarios que yerguen al centro de la plaza de armas como monumento a la naturaleza, testigos mudos de tantos hechos ignorados.

BARRIO DE CONVENTO.- En la época del auge virreinal español más o menos el año de 1,708 el convento de Casma sufrió repetidos saqueos de los piratas Ingleses de Francisco Drake, por eso fue trasladado a Pomabamba, cuyos misioneros dieron brillo a la evangelización católica pero se desconoce la razón por la cual el año de 1,826 fue trasladado todos los religiosos al convento de Ocopa, pero el barrio se quedó con el nombre de “El Convento “ ubicado en la parte Norte de la actual Ciudad de Pomabamba, donde la capilla original se ha demolido, y se levanta una nueva con el hermoso diseño y con material noble con el aporte de algunos filántropos, el C.U.P. el comité con sede en Lima, homólogo en Pomabamba y el pueblo religioso por tradición.

El santo Patrón de Cañarí es San Juan Bautista, desde el Sínodo en Piscobamba el año de 1,594 y el barrio de Convento con su Santo Patrono de San Francisco de Asís desde el año de 1,708 que fue fundado con el aporte de los barrios Pomabamba es cuna de la cultura, folklore, la religiosidad, el deporte, el costumbrismo, la idiomática, idiosincrasia y tantas otras cosas más que se considera como emporio para la difusión del Turismo.

RECUENTO HISTÓRICO.- Durante el confederado konchukano, Piscobamba fue la Capital civil, Chavin de Huantar el centro religioso y Yayno la Capital Militar, como los Incas ya habían causado la desmoralización total, los españoles al entra por Huánuco rápidamente se adueñaron y lo convierten a Piscobamba como capital del partido de Konchukos Bajo; luego con engaños sometieron a los indios a la vida de esclavos, cometiendo toda clase de abusos en nombre de Dios; al concebir tales ignominias Santo

Toribio de Mogrovejo, Arzobispo del Perú tuvo que priorizar el Sínodo el año de 1,594, fecha en la que, recién aparece el nombre de Pomabamba con 104 tributarios indios y se denomina San Juan Bautista de Pomabamba.

AVENTURAS DEL MARISCAL RAMÓN CASTILLA.- Al término de su primer Gobierno, cautivado por la bella Ancashina doña Margarita Mariluz se avecindó entre los pueblos de San Luis, Llumpa y Llama simulando que se dedicaba a la minería al centro de Potosí denominado Media Luna (San Luis), para sus citas amorosas levantó su habitación a orillas del riachuelo de Llacma que están aun vigentes las bases totalmente abandonados entre los huarangales.

En su trajinar amoroso y político cultivó amistades con ilustres personajes, observando la triste situación de los indios de Uchusquillo, Vilcabamba, Huamanhuaucó, etc., que soportaban abnegadamente el pago del tributo a más de ser peones al igual que los esclavos comprados, comparó también con la vida de los negros, también había concebido que Pomabamba debe ser elevado a Provincia, pero de repente se desapareció resultando en Lima encabezando la revolución que triunfó en Junín. Desde Huancayo promulgó una ley aboliendo para siempre la esclavitud de los negros y anuló el pago del tributo del indio que causó gran algarabía en los pobres y alarma entre los poderosos que eran pocos pero explotadores.

ALGUNOS SUCESOS HISTÓRICOS:

A fines del coloniaje español el Teniente Coronel Jorge, Vidal Zela se radica en la parte Sur de la Ciudad de Pomabamba y al enviudarse contrae las segundas nupcias con la hermosa hija del Cacique de Lucma, heredando miles de pesos de plata con la que compra la hacienda de San Sebastián de Acobamba y llegó tener 18 hijos, una de ellas la Beata Doña María Melchora, Vidal López invirtiendo toda su herencia hace construir la Iglesia de Acobamba entre los años 1810 a 20, con su propio peculio lo embellece incluso dotando de las valiosas alhajas de oro, plata y piedras preciosas. El Templo fue destinado para la Virgen del Rosario que fue orgullo de la época por su órgano musical, sus

alfombras de terciopelo, el embovedado y el arte plasmado en las urnas de las sagradas efigies que fueron mucho más el púlpito.

A Cáceres y sus montoneros acompañaron en sus alrededores del templo y cuenta la tradición que las hermanas Vidal Dignas Beatas al enterrarse de la Capacidad de los Chilenos, un baúl de joyas habían escondido entre las pancas de maíz, pero los soldados al bajar para alimentar a las acémilas se sorprendieron con la esperada caída de un baúl llena de reliquias entonces el general Cáceres en persona les entregó advirtiéndoles que escondan en mejor sitio ya que ellos eran defensores de la Patria mientras que los Chilenos eran ladrones y asesinos que venían atrás.

Algunos años después los montoneros Pierolistas y Caceristas libraron algunas escaramuzas entre Ampá y Agotunaj.

Visitaron a Pomabamba el Arqueólogo J. C. Tello, el sabio Antonio Raimondi, también han estudiado algunos mineros los asientos mineros de Huacoto, Vacas, Chaqan, Tábara, Huijllu o Qachacra, Aqosh, Tuctubamba, Castillopampa, Pauca, Huascarbamba, etc.

Con la creación de la Región Chavín del Departamento de Ancash y por las atinadas gestiones e intervenciones, Pomabamba es merecedora como sede de la Sub Región de los Konchucos pero esta decisión ha causado cierta envidia de los habitantes de la Parte Norte, porque no creen en la primacía del caso, sin embargo Pomabamba es el Corazón de los Konchucos Ciudad de los Cedros, cual princesa núbil vestida de blanco tul y manto púrpura, coronada por las perlas de los recicles cuajados del amanecer poblado por los habitantes muy comunicativos y hospitalarios forman el extraño y dulce sortilegio que ejerce esta tierra bendita.

A la Sub Región integran por ley las Provincias de el Marañon, Sihuas Mariscal Toribio Luzuriaga, Fermin Fistcarral.

Anexo

Matriz de Consistencia lógica

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 abarrotes del mercado del distrito de pomabamba. 2013	FORMULACION	GENERAL	Financiamiento	Bancos		TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento o la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del mercado del distrito de pomabamba. 2013?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abarrotes del mercado del distrito de pomabamba. 2013		Intereses	Credito Entidades financieras Tasas de interes Monto del crédito Trabajadores permanentes Recibe capacitación Nro de Capacitados Trabajadores eventuales Es importante la capacitación Mejoro la rentabilidad	Cuantitativo Descriptivo		

		ESPECIFICOS	Capacitación	Personal Cursos de capacitación Trabajadores	Mejora la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación		MUESTRA	
		Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el ámbito de estudio	Rentabilidad	Financiamiento Capacitación Año de mejorar Rentabilidad	Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
		Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio Describir las principales características del				No experimental Transversal Retrospectivo Descriptivo	Se aplicara la técnica de la encuesta	Se hara 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

		financiamiento en el ámbito de estudio Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio Describir las principales características de la rentabilidad en el ámbito de estudio							(Programa estadístico)
--	--	---	--	--	--	--	--	--	-------------------------------

