



**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO BODEGA- COMPRA Y VENTA  
PRODUCTOS DE ABARROTES POR MAYOR DE LA  
PROVINCIA DE POMABAMBA 2013**

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

**AUTORA:**

**MILDRED ANA ORTEGA BAZÁN**

**ASESOR:**

**CPC. ANTONIO AUGURIO SALINAS DOMINGUEZ**

**POMABAMBA – PERU  
2014**

## 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 mi tutor por sus enseñanzas y asesoramiento en la realización del presente informe.

A todas aquellas personas que hicieron posible la realización y culminación de este proyecto.

## DEDICATORIA

A dios por la fuerza interior que me da día a día para no desfallecer en mis metas y propósitos.

A mis xxxxxx por su dedicación y sacrificio por su amor e incondicional apoyo.

## **RESUMEN**

La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 12 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta., así para las MYPEs con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario. En cuanto a la capacitación es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos concluyendo que tanto el financiamiento y la capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la rentabilidad y los resultados de gestión de las MYPEs.

**Palabras clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPEs.

## **Abstrc**

The main objective of the present investigation was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the bodega sector - buying and selling wholesale groceries products from the province of Pomabamba 2013. Research Was quantitative-descriptive, for the collection of the information was chosen in a form directed to 12 Mypes, to whom a questionnaire of 40 closed questions was applied, applying the technique of the survey, as well for MYPEs with several years of operation and Which have previous accounting records, are given access to a bank credit. As far as training is concerned, it is of the utmost importance to know the degree of training in such a way that the constant and progressive evaluation of this sector will generate great economic benefits, concluding that both financing and training are two important points that directly influence On the profitability and management results of MSEs.

Key words: financing, training, profitability, MYPEs.

## CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1 Antecedentes	6
2.2 Bases teóricas	18
2.3 Marco conceptual	36
III. METODOLOGÍA	45
3.1 Tipo y nivel de la investigación	45
3.2 Diseño de la investigación	45
3.3 Población y muestra	46
3.4 Definición y operacionalización de las variables	46
3.5 Técnicas e instrumentos	46
IV. RESULTADOS	48
4.1 Resultados	48
4.2 Análisis de los resultados	56
V. CONCLUSIONES	59
Aspectos complementarios	
Referencias bibliográficas	61
Anexos	66

## **INDICE DE CUADROS**

Cuadro 1	Respecto a los empresarios	48
Cuadro 2	Respecto a las MYPEs	49
Cuadro 3	Respecto al financiamiento	50
Cuadro 4	Respecto a la capacitación	53
Cuadro 5	Respecto a la rentabilidad	55



## I. INTRODUCCION

Santos, J. (2001). Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Gilberto, J. (2009). Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no 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 puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar 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.

Bernilla, M. (2006). En América Latina y el Caribe, las 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 apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

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

Bazán, J. (2008). Las micro y pequeñas industrias (MYPEs) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos

del mercado; sin embargo, las MYPEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

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

Esmiperu.globspot. (2008). En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es

suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Miranda. R. (2008). El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasa promedio que bordea el 6.5% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 15% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en nuestro país teniendo a las MYPES como un componente clave de crecimiento para alcanzar posteriormente el desarrollo.

Tacna es una ciudad que ha crecido extremadamente en los últimos años en el sector comercio debido al creciente aumento del turismo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas en lo que respecta al sector comercio rubro bodega – compra y venta productos de abarrotes 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 desfasadas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las 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 interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente 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 bodega- compra y venta productos de Abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013.**

Para dar respuesta al problema se planteó 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 bodega-compra y venta productos de Abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013.

Para conseguir el objetivo general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

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

El tema de investigación denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de Abarrotes por mayor de la Provincia de Pomabamba 2013, es de suma importancia por cuanto es necesario conocer las políticas públicas actuales de nuestros gobiernos nacionales y regionales y cuanto influyen en el financiamiento y la capacitación de las MYPEs.

Asimismo las entidades financieras brindan dentro de sus paquetes el apoyo financiero a las MYPEs es por ello que en los últimos años todas las empresas se han visto en la necesidad de mejorar sus servicios o de realizar estrategias que conlleven a un mejor posicionamiento en el mercado por lo que necesitan del financiamiento ya sea para la compra de activos o como capital de trabajo. Además beneficiará a los empresarios de las MYPEs del sector comercial rubro bodega-compra y venta productos de abarrotes que recién inician su negocio o tienen en marcha su micro y/o pequeña empresa.

Finalmente el presente trabajo de investigación servirá de base para futuras investigaciones aportando nueva información acerca de la caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPEs que servirá como antecedente para otros estudios posteriores.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1. Antecedentes internacionales

Zapata, L. (2004). Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó 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 en la segunda fase encuestó a 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 servicios; 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 se tiene 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 funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite 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.

Castillo, J. (2008). Dice en la tesis doctoral titulada —Legislación de las MYPEs y acceso al financiamiento, realizada en España llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito.

- b. La asistencia financiera debería focalizarse en MYPEs que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables.
- c. El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y Mypes) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Cabrera. R. y Lahusen. M. (2008). En México el rápido crecimiento de las MYPEs ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.

Las MYPEs buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestra que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del 2004. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo

debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

Pachas, P. (2009). Dice en la tesis realizada en la ciudad de Piura —Incidencia de los préstamos en las MYPEs‖ llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las Pymes, resultan excesivas y que al carecer de historia acreditada e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y micro empresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 20-22%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG (112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59%(SBS – Feb. 2009), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.
- b. Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las pymes, para fortalecer su importante aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y micro empresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión Pyme del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las Pymes.
- c. El deterioro patrimonial de las pymes se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las mypes lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos cortos: diarios, semanales, mensuales, etc. Que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las micro financieras y ONGs.
- d. Debe encararse la problemática de las pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de



financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las mypes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado. Asimismo la aplicación de una política de estado a partir de una re-definición del roly misión de un ministerio (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

Vargas, M. (2005). 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 estudió cómo mejorar 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, O. (2006). 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 cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, 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.

Bazán,J. (2006). 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 el 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 2,001 al 2,003. 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 es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. 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,R. (2007). En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas 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 y 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. En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí 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%

Vásquez, F. (2007). 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 los 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 los rubros 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 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 y 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 incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.
- m. Sólo 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 cursos 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 73.7%.
- q. En el 42% de las MYPEs encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.
- r. La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPEs estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles.
- s. 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%.
- t. El 60% de las MYPES del turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%.
- u. El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente.

- v. El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor.
- w. El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Sagastegui, M. (2010). En un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:

**Respecto a los empresarios:**

- a. La de edad promedio de los representantes legales de las MYPEs encuestados es de 41 a 67 años.
- b. El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.
- c. El 33.3% 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 sólo 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 cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín.
- 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 sí contribuyó 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 sí 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 cursos 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 encuestados 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 sí 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 si 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 sí mejoró 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 sí mejoró.
- c. El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Trujillo, M. (2010). En su estudio en el sector industrial – rubro confecciones 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.
- 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 empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación.
- b. El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, del crédito financiero 5%.
- c. El 70% de que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las MYPEs, los empresarios y los trabajadores:
- d. El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.
- e. 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.
- f. El 85% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009.
- g. 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.
- h. El 15% de los representantes legales de las MYPEs encuestados que 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.
- i. El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su 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 disminuyo 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.

### **2.1.3 Antecedentes locales**

Anchapuri, L. (2008). Con su tesis realizada en Tacna titulada —Los joint venture como estrategia para lograr competitividad empresarial de las MYPEs| llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Se observa que las MYPEs de la ciudad de Tacna no cuenta con recursos para obtener economía de escala para la realización de mayores inversiones así como también para obtener mayor poder de negociación frente a los clientes y proveedores también una mejor participación en los mercados los cuales son necesarios para obtener la competitividad empresarial.
- b. Se observa que las MYPEs de la ciudad de Tacna no cuentan con un adecuado grado de liquidez esto es debido a las pocas inversiones que realiza por falta de financiamientos adecuados para mejorar la gestión financiera.
- c. Se observa que las MYPES no cuenta con una rentabilidad adecuada debido a la falta de productividad y desarrollo empresarial por desconocimiento de nuevas alternativas o estrategia para realizar nuevos proyectos.
- d. Se observa que la mayoría de las MYPES cuentan con un deficiente gasto eso se da debido al desconocimiento de usos de las herramientas financieras ya que estas que se relacionan con la mayor rentabilidad de la empresa.

Navarrete. L. (2008). Con su tesis realizada en Tacna titulada —La gestión de análisis de los indicadores financieros como una herramienta para lograr el fortalecimiento de las MYPEs de Tacna» llegó a las siguientes conclusiones:

- a. De las MYPEs de Tacna el 92% no conoce de indicadores financieros que le permita saber la realidad financiera del mercado; trabajan de manera desordenada informal y empírica en fin no manejan herramientas de gestión que son importantes para el desarrollo evolutivo del negocio por lo que están condenados a ser empresas de subsistencia.
- b. El 93% de las MYPEs de Tacna desconoce la realidad del sector económico a la cual pertenece y esto se da por la poca importancia de sus empresas para analizar su realidad. Una de las limitaciones se debe a la falta y poco acceso por parte de estas a las tecnologías de información y siendo su obstáculo más grande la falta de costumbre o el temor hacia la utilización de este tipo de herramientas.
- c. La no aplicación de los indicadores financieros en la gestión de las MYPEs de Tacna se debe en un gran porcentaje 64% por el desconocimiento académico de los mismos; tenemos además un porcentaje importante del 25% que considera que no son importantes. Esto refleja los problemas como la informalidad, la escasa capacidad operativa, limitadas capacidades gerenciales y el poco apoyo que reciben las MYPEs de parte del gobierno lo que hace que los microempresarios no sientan necesidad de utilizar algún instrumento financiero que busque las posibilidades de crecimiento no cuentan con un plan estratégico a medio o largo plazo que ayude justamente a su consolidación.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 El financiamiento**

Definición.org.(2007). Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tonadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y

otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

### **2.2.1.1 Dimensiones del financiamiento**

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el principal motor de la economía para el crecimiento de la productividad, la generación de empleo y la reducción de la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la importancia de las empresas de menor tamaño contrasta en América Latina con el escaso financiamiento al que tienen acceso. La dimensión del financiamiento constituye un elemento clave para entender la trayectoria de estas empresas en la región, así como sus niveles de productividad, capacidad de innovación e integración a cadenas globales de valor.

### **2.2.1.2 Modelos teóricos del financiamiento**

Salloum, C. (2005). El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES) en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente: las MYPES presentan

especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

Frazzani, S. Glenn, R. y Petersen, B. (1998). Se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que asisten a las empresas implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

Herrera, G. Limón, E. y Soto, M. (2006), nos muestra las teorías de la estructura financiera:

**La teoría del Trade-Off. Beneficios impositivos versus costos de quiebra.**

Esta teoría sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

### **Asimetrías de información. Efectos de señalización y la jerarquía de preferencias (Pecking Order).**

Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal y las acciones que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión.

Myers y Majluf plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar sub-valoradas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según sus postulados de esta teoría. Lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda pública en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Brioso, A. y Vigier, H. (2006). En su proyecto —La estructura del financiamiento PYME— toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento a través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio-interno o externo.

**a. Capital propio.**

Son las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas.

Entre las fuentes externas de capital propio se encuentran:

Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.

Capital de riesgo se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

**b. La deuda**

Se pueden clasificar en tres grupos:

Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998), citado por Briozzo y Vigier (2006) señala que las MYPEs no todas las deudas son completamente de terceros como en el caso de préstamos que toman los dueños con garantía sobre sus bienes personales.

Instituciones no financieras y Estado: está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.

Individuos: por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.

**2.2.1.3 Teorías del financiamiento**

Sarmiento, R. (2004). Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

**La primera explicación** está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

**La segunda explicación** está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad?

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern

(1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero.

Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Alarcón, A. (2011). Nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

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

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

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

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: —La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece



proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercadosl.

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

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

Club planeta.com. (2011). Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- a. 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.
- b. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- c. Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- d. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.
- e. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

**El Financiamiento a corto plazo**, está conformado por:

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

**El Financiamiento a largo plazo**, está conformado por:

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

- d. Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

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

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

- a. Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- 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 al control de la superintendencia de bancos.
- c. Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

### **2.2.2 Capacitación**

Definiciónabc.com. (2007). En términos generales capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su

eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

### **2.2.2.1 Dimensiones de la capacitación**

Vecino,J. (2012). La capacitación tiene una dimensión estratégica por cuanto su alcance va más allá de identificar y ejecutar acciones que atiendan las necesidades de entrenamiento, formación y desarrollo de las personas que integran cada uno de los equipos de trabajo, en este sentido, podemos mencionar a modo de ejemplo las siguientes acciones:

- a. Actualizar en temas tecnológicos de ley y funcionales a cada uno de los ocupantes de los cargos en la empresa.
- b. Ofrecer espacios de creación e innovación que aporten al mejoramiento de la gestión.
- c. Promover eventos orientados al mejoramiento de las competencias de cada uno de los funcionarios de la empresa.
- d. Diseñar programas ajustados al entrenamiento de competencias laborales específicos de acuerdo a las funciones y responsabilidades.

### **2.2.2.2 Modelos teóricos de la capacitación**

Jurídicas.unam.mx.(2007). Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización. La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos de acuerdo con los valores y objetivos de la organización. Son varias las teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento de un éxito relativo.

Sin embargo, el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es una adaptación de la anterior intentando así —acomodarse a las nuevas circunstancias y exigencias.

### **2.2.2.3 Teorías de la capacitación**

Sutton, C. (2001). En el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

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

Chacaltana, J. (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 capital humano**

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

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede —revenderl el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel —que tiene que ver con la eficiencia de la inversión — sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación —post escuela. Mincer

(1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

**La teoría estándar:** capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume

que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **2.2.3. Rentabilidad**

Crecenegocios.com. (2012). La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia: por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

#### **2.2.3.1 Dimensiones de la rentabilidad**

La rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección.

Gestiopolis.com. (2002). Dice que 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 a 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. La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles. La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador.

Además el mismo autor establece que una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

### **2.2.3.2 Teorías de la rentabilidad**

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

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

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume



que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

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

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

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

Mora.F. y Schupnik.W. (2008). Rentabilidad de mercado. Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales ha sido creada: generar utilidad para los accionistas. Además representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema.

En el competitivo y globalizado mundo de hoy las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles, tomemos un caso como reflexión American Internacional Group (AIG) es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las

más rentables. Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia. Muchos grandes y fuertes gigantes mundiales han perdido su fuerza por no estar al tanto del verdadero significado de rentabilidad y productividad.

Preve.L. (2008). Rentabilidad, riesgo y retenciones. Rentabilidad empresarial como contrapartida al riesgo asumido. Es en miras a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir, ponderará la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza. Es decir, los valores realizados son habitualmente distintos de los esperados al momento de la decisión. Esta diferencia tiene dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda y variabilidad en los resultados obtenibles.

Un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente deberá tener una rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda. Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a este mientras mayor sea el riesgo mayor deberá ser esa rentabilidad.

La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si este baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa).

Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta) dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de eventos de impacto

negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante.

### **2.2.3.3 Tipos de rentabilidad**

Según Sánchez, J. (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

#### **2.2.3.3.1 La rentabilidad económica**

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

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

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

### **2.2.3.3.2 La rentabilidad financiera**

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

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

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

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

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

SUNAT (2008) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

#### **2.3.1.2 Características de las MYPE**

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

**Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 (UIT).

**Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150UIT y 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.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Monografías.com.(2010). Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- a. Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- b. Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- c. Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- d. Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- e. Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- f. Disponen de limitados recursos financieros.
- g. Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- h. Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- i. Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

### **2.3.1.3 Importancia de las MYPEs**

Las MYPEs han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos el 98% de las empresas del Perú estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú.

### **2.3.1.4 Formalización y constitución de las MYPEs**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso. Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

#### **2.3.1.4.1 Formación de la Mype**

Bernilla, M. (2009). El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y el recibo de agua y luz de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- a. Régimen único simplificado (RUS)
- b. Régimen especial

c. Régimen general

Realizado esto procedemos a imprimir los comprobantes de pago. Luego procedemos a la obtención de permisos especiales, estos son otorgados por la institución correspondiente al giro de la empresa. Seguido a esto pasamos a los libros de contabilidad que se llevan según el nivel de ventas de la empresa.

A continuación tramitamos la licencia de funcionamiento municipal para lo cual la empresa debe cumplir con los requisitos especificados por la municipalidad de su distrito ejemplo de esto es el certificado de defensa civil, entre otros.

### **2.3.1.5 Tipología de las MYPEs**

#### **2.3.1.5.1 MYPEs de acumulación**

Booby, F. (2000). Las MYPEs de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

#### **2.3.1.5.2 MYPEs de subsistencia**

Las MYPEs de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un —flujo de caja vitall, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

#### **2.3.1.5.3 Nuevos emprendimientos**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que

los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer mas competitivas las empresas.

### **2.3.1.6 Limitaciones que enfrentan las mypes**

#### **2.3.1.6.1 Escasas capacidades operativas**

Pinto,H. (2003). Escaso conocimiento de seguridad e higiene industrial, por lo que el proceso de producción implica mayor riesgo.

No se logra la optimización del proceso productivo, esto genera pérdidas significativas para la unidad económica.

No se genera standards de calidad en el producto terminado.

Por estas limitaciones se convierten en intermediarios (entres consumidores mundiales y productores).

Infraestructura inadecuada, por espacio o distribución de ambientes de trabajo.

#### **2.3.1.6.2 Limitadas capacidades gerenciales**

Carecen de un organigrama donde se delegan funciones administrativas, financieras, logísticas haciendo un difícil o incorrecto manejo de sus empresas.

A pesar de su empirismo en temas administrativos y conducción de negocios por las experiencias devenidas de organizaciones familiares suelen lograr competitividad.

#### **2.3.1.6.3 Problemas de información**

Por tener escaso acceso a la información a través de la red esta se hace limitada en cuanto a potenciales clientes, competencia directa en el rubro, modas internacionales (en el caso de los manufactureros) limitando su crecimiento y posicionamiento de mercado.

Por otro lado vemos el control de sus procesos productivos, ingresos versus egresos y medir su capacidad de pago y rentabilidad de su unidad económica.



Si no tienen un panorama claro acerca de su unidad económica les será más difícil la toma de decisiones y diseño de estrategias perdiendo eficiencia en sus procesos productivos.

Falta de comunicación entre microempresarios y personal a su cargo lo cual difiere entre los objetivos de las empresas y de cómo estos son reconocidos.

#### **2.3.1.6.4 Informalidad**

Su grado de informalidad en cuanto a su nivel de ventas declaradas ante SUNAT, haciendo de la evasión tributaria una manera de sobrevivir, pero en contraposición se les hace difícil el acceso a mayores cadenas productivas a través de entidades promotoras como adex y prompex.

Limitaciones de líneas de créditos de parte del sector financiero o su acceso pero a un alto costo financiero.

#### **2.3.1.6.5 Desarticulación empresarial**

- a. Uso inadecuado de la tecnología
- b. Dificultad de acceso al financiamiento
- c. Altos gastos administrativos
- d. Difícil acceso a la información perdiendo oportunidades de negocio
- e. Falta de incursión en nuevos mercados
- f. Carencia de una cultura y visión empresarial
- g. Baja productividad y competitividad

#### **2.3.1.6.6 Uso inadecuado de tecnologías**

Tenemos en este caso los que ya cuentan con la tecnología en su empresa y no la utilizan al 100% en su proceso de producción por la escasa asesoría técnica, o los que son reacios a la tecnología porque se piensa que es más rentable (valor agregado) el trabajo manual.

Los que alquilan ACTIVOS para minimizar costos sin darse cuenta que el nivel de patrimonial (activos modernos) y los sistemas informáticos son relevantes para cualquier financiamiento.

El no uso de SOFTWARE contables para la administración de negocios (tipo comercio) donde se controla la parte de comercialización y control de stock de mercadería.

#### **2.3.1.6.7 Dificultad de acceso al financiamiento**

Por el grado de informalidad de este tipo de unidades económicas el costo de financiamiento y bancarización es de un alto costo financiero.

El acceso a otro tipo de productos de la banca convencional también se hace restrictivo.

#### **2.3.2 Definiciones del financiamiento**

Proinversión.gob. (2011) En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Definición.org. (2011) Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios.

Pérez, L. (2011). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Yahoo.com. (2011). Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

### **2.3.3. Definiciones de la capacitación**

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

Juridicas.unam. (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.

Wikilearning.com. (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, M. (2011). Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria

#### **2.3.4. Definiciones de la rentabilidad**

Eumed.net. (2011). La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa .Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado

Wikipedia.org.(2011). Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de la investigación**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación es cuantitativa porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **3.1.2. Nivel de investigación**

El nivel de la investigación es descriptivo debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

#### **3.2. Diseño de la investigación**

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

M                                            O

Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

##### **3.2.1. No experimental**

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

##### **3.2.2. Descriptivo**

Porque se recolecta los datos en un tiempo único con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

### 3.3. Población y muestra

#### 3.3.1. Población

La población está constituida por 12 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### 3.3.2. Muestra

Se tomó una muestra al total de la población consistente en 12 Mypes.

### 3.4. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de medición
Financiamiento de las MYPES	Acto de Dotar de dinero y de crédito a una empresa, Organización o individuo.	Conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios.	Nominal cuantitativa.
Capacitación en las MYPES	Perfeccionar al colaborador En su puesto de trabajo en función De las necesidades De la empresa.	Mejorar las capacidades de los trabajadores en un proceso estructurado con metas bien definidas.	Nominal ordinal
Rentabilidad de las MYPES	Capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.	Es el resultado de un proceso de inversión con la finalidad de obtener una utilidad.	Nominal

### 3.5. Técnicas e Instrumentos

#### 3.5.1. Técnicas

Se utiliza la técnica de la encuesta

### **3.5.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información se utiliza un cuestionario estructurado de 40 preguntas.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### Respecto a los empresarios

CUADRO 1

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad del propietario de las MYPES	01	En la tabla se observa que el 100% de las edades de los propietarios de las MYPES oscilan entre los 26-60 años de edad.
Sexo	02	En la tabla se observa que el 67% de los encuestados son de sexo femenino.
Grado de instrucción	03	En la tabla se observa que el 50% de los encuestados solo tiene grado de instrucción secundaria completa así como el 25% de los encuestados llega hasta superior no universitaria incompleto.
Estado civil	04	En la tabla se observa que el 50% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES son de estado civil conviviente y el 42 % son casados.
Profesión u ocupación del representante legal	05	En la tabla se observa que la profesión u ocupación del representante legal es en su mayoría artesano representando el 83% del total.

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



#### 4.1.1 Respecto a las características de las MYPES

**CUADRO 2**

<b>ITEM</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	<b>06</b>	En la tabla se observa que el tiempo de las MYPES en años se encuentra en el sector y rubro de más de 03 años representando el 100% del total.
Formalidad de la MYPE	<b>07</b>	En la tabla se observa que el 100% de las MYPES encuestadas son formales.
Número de trabajadores permanentes	<b>08</b>	En la tabla se observa que en número de trabajadores permanentes el 75% corresponde a ninguno y el 25% restante a 01 trabajador.
Número de trabajadores eventuales	<b>09</b>	En la tabla se observa que en número de trabajadores eventuales el 100% corresponde a ninguno.
La MYPE se formó para	<b>10</b>	En la tabla se observa que el 100% de las MYPES se formaron para obtener ganancias.

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

#### 4.1.2 Respecto al Financiamiento de las MYPEs

**CUADRO 3**

<b>ITEM</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Como financia su actividad productiva	<b>11</b>	En la tabla se observa que el 91% de las MYPEs encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros y el 9% a través de financiamiento propio.
Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento?	<b>12</b>	En la tabla se observa que el 75% de las MYPEs encuestadas recurren para obtener financiamiento de terceros a entidades no bancarias así como el 8.33% a entidades bancarias.
Nombre de la institución financiera que recibió crédito	<b>13</b>	En la tabla se observa que el 50% de las MYPEs encuestadas eligieron a la financiera Caja Tacna como institución financiera para recibir un crédito.
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	<b>14</b>	En la tabla se observa que el 84% de las MYPEs encuestadas señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.
En el año 2012 ¿Cuántas veces solicitó crédito?	<b>15</b>	En la tabla se observa que el 50% de las MYPEs encuestadas ha solicitado crédito solo 01 vez en el año 2012 y el 42% no ha solicitado ningún crédito.
En el año 2012 ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?	<b>16</b>	La tabla se observa que el 42% de las Mypes encuestadas no precisa la entidad financiera a la que solicitó crédito y el otro 42% solicitaron a una caja

		municipal.
En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	<b>17</b>	En la tabla se observa que el 50% de las MYPEs encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 42% no precisa en el año 2012.
En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pagó?	<b>18</b>	En la tabla se observa que el 50% de las MYPEs encuestadas desconocen que tasa de interés pagaron por su crédito solicitado en el año 2012 y el otro 50% pagaron de 2.1 a 4% mensual.
En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados	<b>19</b>	En la tabla se observa que el 58% de las MYPEs encuestadas en el año 2012 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados y el 42% restante no recibió los montos solicitados.
En el año 2012 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?	<b>20</b>	En la tabla se observa que el 42% de las MYPEs encuestadas en el año 2012 no precisa el monto de crédito solicitado y el 33% recibieron como monto de crédito de S/ 100 a S/1000.00.
En el año 2013 ¿Cuántas veces solicito crédito?	<b>21</b>	En la tabla se observa que el 67% de las MYPEs encuestadas ha solicitado crédito1 vez en el año 2013.
En el año 2013 ¿A qué entidad financiera solicito crédito?	<b>22</b>	En la tabla se observa que el 42% de las MYPEs encuestadas solicitaron crédito a una caja municipal seguido de un 25% en bancos y no precisa en el año 2013.

En el año 2013 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	<b>23</b>	En la tabla se observa que el 67% de las MYPEs encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 25% que no precisa.
En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pagó?	<b>24</b>	En la tabla se observa que el 67% de las MYPEs encuestadas pagaron un interés de 2.1 a 4% mensual en el año 2013.
En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados	<b>25</b>	En la tabla se observa que el 58% de las MYPEs encuestadas en el año 2013 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados y el 42% restante no precisa.
En el año 2013 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?	<b>26</b>	En la tabla se observa que el 50% de las MYPEs encuestadas en el año 2013 recibieron como monto de crédito de S/1001.00 a S/5000.00
En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo	<b>27</b>	En la tabla se observa que el 83% de las MYPEs encuestadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo.

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

### 4.1.3 Respecto a la Capacitación en las MYPEs

**CUADRO 4**

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	<b>28</b>	En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años	<b>29</b>	En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos años seguido de un 25% que recibió un curso de capacitación.
Si tuvo capacitación: en qué tipo de cursos participó Ud.	<b>30</b>	En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas participó en otros cursos.
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	<b>31</b>	En la tabla se observa que el 75% de las MYPEs encuestadas no realizó algún tipo de capacitación a su personal seguido de un 25% que no precisa.
¿Cuántos cursos de capacitación recibió?	<b>32</b>	En la tabla se observa que el 75% de los trabajadores no recibió capacitación alguna seguido de un 17% que no precisa y 8% que recibieron 1 curso de capacitación.

En que años recibió más capacitación	<b>33</b>	En la tabla se observa que solo el 25% de las MYPEs encuestadas recibió capacitación en el 2012 y el 75% no precisa.
Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión	<b>34</b>	En la tabla se observa que el 50% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión y el otro 50% no precisa.
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.	<b>35</b>	En la tabla se observa que el 100% de los empresarios no precisa.
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	<b>36</b>	En la tabla se observa que el 100% de los empresarios no precisa.

Fuente : Tablas 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36 (ver anexo 02)

#### 4.1.4 Respecto a la Rentabilidad de las MYPES

**CUADRO 5**

<b>ITEM</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	<b>37</b>	En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	<b>38</b>	En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.
Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	<b>39</b>	En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.
Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	<b>40</b>	En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

**Fuente : Tablas 37, 38, 39 y 40 (ver anexo 02)**

## **4.2 Análisis de resultados**

### **4.2.1 Respecto a los empresarios**

- a. De las MYPEs encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre los 26-60 años (ver tabla 1) en un 100% lo que concuerda con los resultados encontrados por Reyna, Vasquez, Sagastegui y Trujillo donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPEs estudiadas es de 50, 42,41 y 45 años respectivamente.
- b. El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 2) lo que concuerda con los resultados encontrados por Sagastegui en un 66.7%.
- c. El 50% de los representantes legales encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 3) lo que contrasta con los resultados encontrados por Reyna en un 66.7%.

### **4.2.2 Respecto de las MYPEs**

- a. El 100% de los representantes legales encuestados se dedican al comercio de bodegas compra y venta productos de abarrotes por mayor hace más de 3 años (ver tabla 6) lo que concuerda con los resultados encontrados por Vasquez, Sagastegui y Trujillo.
- b. El 75% de las MYPEs encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 100% no tiene trabajadores eventuales (ver tablas 8 y 9). Estos resultados estarían implicando que desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas se encuentran una mezcla entre micro y pequeña empresa.

### **4.2.3 Respecto del Financiamiento**

- a. El 75% de las MYPEs encuestadas recibieron crédito de entidades no bancarias (ver tabla 12) estos resultados son parecidos con los encontrados por Vasquez, Sagastegui y Trujillo en donde el 48%, 33% y 100% recibieron créditos del sistema no bancario respectivamente.



- b. El 83% de los representantes legales manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo (ver tabla 27). Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna 66.7% y Trujillo en un 55%.

#### **4.2.4 Respecto de la Capacitación**

- a. El 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero (ver tabla 28). Estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Sagastegui 50% y Trujillo 60% de las MYPEs estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b. El 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas no han recibido capacitación en los dos últimos años (ver tabla 29).
- c. El 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas han recibido capacitación en otros cursos no especificados (ver tabla 30).
- d. El 50% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla 34) estos resultados coinciden con los encontrados por Vasquez y Sagastegui donde el 68% y 83 % considera a la capacitación como inversión respectivamente.

#### **4.2.5 Respecto de la Rentabilidad**

- a. El 92% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver tabla 37). Estos resultados coinciden con los encontrados por Trujillo donde manifestaron que el crédito recibido sí mejoró la rentabilidad empresarial.
- b. El 92% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de las empresas (ver tabla 38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui donde el 83% dijeron que la capacitación si mejora la rentabilidad.
- c. El 92% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años (ver tabla 39). Estos resultados son parecidos a los de Sagastegui

donde el 100% de las MYPEs e percibieron que sí incrementó la rentabilidad en los dos últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Respecto de los empresarios**

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas el 100% son adultos, el 67% son de sexo femenino y el 50% tiene secundaria completa por ello se han visto en la necesidad de montar un negocio puesto que no cuentan con una profesión.

### **5.2 Respecto de las MYPES**

Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado; el 100% se dedica al negocio por más de tres años, el 75% no tiene trabajadores permanentes y el 100% no tiene trabajadores eventuales y el 100% se formaron para obtener ganancia.

### **5.3 Respecto del financiamiento**

Las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros recurriendo a entidades no bancarias en un 91% pagando una tasa de interés en algunos casos elevados sin analizar si lo que va a pagar va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. Así mismo el 50% solicitaron su crédito a corto plazo y el 83% lo invirtió en capital de trabajo.

### **5.4 Respecto de la capacitación**

La mayoría de los emprendedores Mypes siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. El 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPES encuestadas no

recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 75% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas no han recibido capacitación en los dos últimos años y el 50% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión.

### **5.5 Respecto de la rentabilidad**

Ha quedado plenamente establecido que las Mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial, sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo mejorando la rentabilidad empresarial.

El 92% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas y El 92% de los propietarios y representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas.

Santos J. *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional* (2001). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:

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

Gilberto J. *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas* (2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacion-pymes2.shtml>

Bernilla M. *Manual práctica para formar MYPEs*. Editorial Edigraber. Lima 2006.

León de Cermeño J. y Schereiner M. *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción*. 1998.

Bazán J. *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. [2008 Agos. 21]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales.shtml>

Lourffat E. *Administración: fundamentos de proceso administrativo*. [2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->  
[2008 Agos. 21]. Disponible desde: <http://www.esmiperu.glogspot.com>

Esmiperu.(2008 agost.21). Disponible desde: <http://www.esmipweu.glogspot.com>  
Miranda.R. *Competencias claves para la gestión empresarial de las Mypes*. Lima:Universidad Nacional San Marcos; ( citado 20 de junio del 2008). Disponible en <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvitaldata/publicaciones/>

Zapata L. *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales;*

Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

Castillo, J. *Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento*. España,2008

- Cabrera. R. y Lahusen.M. *Caja de ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. México. Universidad las Américas Puebla, 2005.  
 Disponible en: [http:// Catarina.udlap.mx/udla/tales/documentos/ladi/](http://Catarina.udlap.mx/udla/tales/documentos/ladi/)
- Pachas, P. *Incidencia de los préstamos en las Mypes*. Piura,2009.
- Vargas M. *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.
- Herrera O. *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla*. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla, 2006.
- Bazán J. *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. [monografías en internet]. Tingo Maria – Perú: 2006.  
 [citado enero del 2008]. Disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Reyna R. *Incidenca del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”*.
- Vásquez F *Incidenca del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007”*.
- Sagastegui M. *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.
- Trujillo M. *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010.

- Anchapuri.L. *Los joint venture como estrategia para lograr competitividad empresarial de las Mypes*. Tesis Universidad privada de Tacna, 2008.
- Navarrete.L. *La gestión de análisis de los indicadores financieros como una herramienta para lograr el fortalecimiento de las Mypes de Tacna*. Tesis Universidad Privada de Tacna, 2008.
- Definición.org. *Definición de financiamiento*. Disponible en:  
[www.definición.org/financiamiento](http://www.definición.org/financiamiento)
- Salloum, C. *La determinación de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa*. Argentina, 2005.
- Frazzani, S. Glenn, R. y Petersen, B. *Financing constraints and corporate investment*. *Brookings papers on economic activity*. (1998).
- Herrera, G. Limón, E. y Soto, M. *Fuentes de financiamiento en época de crisis: "Elementos de análisis"*. México, 2006. Disponible en:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Brioso, A. y Vigier, H. *La estructura del financiamiento PYME*. Universidad Nacional del Sur, 2006.
- Sarmiento R. *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004)*. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Alarcón A. *Teoría sobre la estructura financiera*. [citada 2011 Oct. 11].  
 Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Club planeta. *Fuentes de financiamiento*. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en:  
[http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).
- Pérez L. y Campillo F. *Financiamiento*. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Definición de capacitación*. (citada en 2007). Disponible en:  
[www.definiciónabc.com](http://www.definiciónabc.com)
- Vecino, J. *Dimensión estratégica de la capacitación*. 2012
- Jurídicas.unam. *Notas sobre la capacitación en México*. (Citado en 2007).  
 Disponible en: [www.jurídicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont](http://www.jurídicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont)

- Sutton C. *Capacitación del personal. Argentina: 2001.* [citada 2011 Oct.12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Chacaltana J. *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano.*2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Crecenegocios.com. *Definición de rentabilidad* (citada 2012) disponible en: [www.crecenegocios.com/definicion de rentabilidad/](http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/)
- Gestiopolis. *Qué es la rentabilidad* (citada junio 2002). Disponible en: [www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/)
- Ferruz L. *La rentabilidad y el riesgo. España: 2000.* [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Mora F y Schupnik W. walter.schupnik. *Rentabilidad y productividad en mercadeo.*[monografías.com eninternet]. [citado el 12 de agosto del 2008].Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>
- Preve L. *Rentabilidad, riesgo y retenciones.* [prensa & comunicación].Argentina: 16 de abril del 2008 [citada en agosto del 2008]. Disponible en: <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=56>
- Sánchez J. *Análisis de la rentabilidad de la empresa.* 2002. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en:<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- SUNAT. *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE.* DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html..>
- Monografías .com. *Mypes en el Perú.* Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml#ixzz3LPRCF0cr>
- Bernilla, M. *MYPE oportunidad de trabajo.*2009..



- Booby Tolentino, Francisca / *Retos de las PYMES frente a las nuevas condiciones de productividad y competitividad* año 2000
- Pinto. H. / Mazotti. J. / Barraza. C. / *La competitividad de la pequeña y micro empresa en el Perú: análisis del sector y lineamientos estratégicos* año 2003
- Proinversión. *Financiamiento preinversión. Financiamiento*. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en
- [http://www.proinversion.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/herramientas/parmypes/capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/herramientas/parmypes/capitulo4(1).pdf).
- Definición. Financiamiento*. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:
- <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Pérez L, Capillo F. *Financiamiento*. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:
- [http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamient.htm#\\_Toc54852237](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamient.htm#_Toc54852237)
- Yahoo!respuestas. *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa?* 2007 [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:
- <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ>
- Sutton C. *Capacitación del personal*. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct.13]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacionpersonal/capacitacion-personal.shtml>
- Jurídicas.unam. *La capacitación y adiestramiento en México*: [citada 2011 Oct. 14]. Disponible en:
- <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.
- Wikilearning. *Capacitación y desarrollo del Personal*. [citada 2011 Oct. 14]. en: [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2).
- Gaxiola M. *Detección de necesidades de capacitación*. México: [citada 2011 Oct. 14]. en:
- <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.
- Eumed.net. Cuesta P. *Estrategias del crecimiento de las empresas de Distribución*. [citada 2011 Oct. 15]. Disponible en:
- <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- Wikipedia. *Rentabilidad*. [citada 2011 Oct. 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia>

# **ANEXOS**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**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 mi informe de Tesis de investigación cuyo título es —Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro bodega – compra y venta de productos de abarrotes del distrito de Tacna periodo 2012-2013

Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../.....

INSTRUCCIONES: Marcar con una X la alternativa correcta (solo una)

**I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS.**

1. Edad del representante legal de la empresa: .....  
26-60(Adulto)..... 18-25(Joven).....
2. Sexo: Masculino.....Femenino.....
3. Grado de instrucción:  
Ninguno..... Secundaria Incompleta.....  
Primaria: Completa,,,,,,,,,,,,, Superior No Universitaria Completa.....  
Primaria Incompleta ..... Superior No Universitaria Incompleta.....  
Secundaria completa..... Superior Universitaria Completa.....
4. Estado Civil:  
Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros.....
5. Profesión u Ocupación del representante legal  
Profesión.....técnico.....artesano.....

**II CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:  
01 ños.....02 años.....03 años.....más de 03 años.....
7. La Mype es:  
formal: .....informal:.....
8. Número de trabajadores permanentes:  
Ninguno..... 03 Trabajadores.....  
01 Trabajador..... Más de tres trabajadores.....  
02 Trabajadores.....
9. Número de trabajadores eventuales:  
Ninguno..... 03 Trabajadores.....  
01 Trabajador..... Más de tres trabajadores.....  
02 Trabajadores.....
10. La Mype se formó para  
obtener ganancias:.....por subsistencia:.....

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

11. Cómo financia su actividad productiva:  
Con financiamiento propio.....Con financiamiento de  
terceros:.....

12. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:  
 Entidades bancarias.....Entidades no bancarias.....  
 Prestamista usureros..... Otros.....  
 No recibió financiamientos de terceros.....
13. Nombre de la institución financiera que recibió crédito:.....  
 No recibió financiamiento de terceros.....
14. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.  
 Las entidades bancarias..... los prestamistas  
 usureros.....  
 Las entidades no bancarias.....No precisa.....  
 No recibió financiamiento de terceros.....
15. En el año 2012: Cuántas veces solicitó crédito:  
 Ninguna..... 03 veces.....  
 01 vez..... más de 3 veces.....  
 2 veces.....
16. En el año 2012 ¿a qué entidad financiera solicito el crédito?  
 No precisa ..... financiera .....  
 Banco ..... financiera .....  
 Banco ..... caja municipal .....  
 Usureros .....
17. En el año 2012 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?  
 No precisa ..... Corto plazo ..... Largo plazo .....
18. En el año 2012 ¿Que tasa de interés pago?  
 No precisa .....de 1% a 2% mensual (..... %) de 2.1 a 4 mensual (.....%)
19. En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:  
 No precisa .....sí..... no.....
20. En el año 2012¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?  
 No precisa ..... De S/100 a 1000 ..... De S/1001 a S/ 5000
21. En el año 2013 ¿Cuántas veces solicito crédito?  
 Ninguna..... 03 veces.....  
 01 vez..... más de 3 veces.....  
 2 veces.....
22. 3.11 En el año 2013 ¿a qué entidad financiera solicito el crédito?  
 No precisa ..... financiera .....  
 Banco ..... financiera .....  
 Banco ..... caja municipal .....  
 Usureros .....
23. En el año 2013 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?  
 No precisa ..... Corto plazo ..... Largo plazo .....
24. En el año 2013 ¿Que tasa de interés pago?  
 No precisa .....de 1% a 2% mensual (..... %) otros.....
25. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:  
 No precisa .....sí ..... no .....
26. En el año 2013 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?  
 No precisa ..... De S/100 a 1000 ..... De S/1001 a S/ 5000
27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:  
 No precisa ..... Activos fijos.....  
 Capital de trabajo ..... programa de capacitación.....  
 Mejoramiento o ampliación de local ..... otros .....

#### IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

28. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:  
No precisa      Si.....      No.....
29. Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:  
Ninguno.....Uno.....Dos ..... Tres ..... Cuatro ... Más de 4.....
30. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud:  
Inversión del crédito financiero..... Manejo empresarial.....  
Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....  
Otro: Especificar.....
31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?  
No precisa.....Sí..... No.....;
32. Cuantos cursos de la capacitación recibiste?  
No precisa.....1 curso.... 2 cursos.....3 cursos..... Más de 3 cursos.....  
No recibió capacitación...
33. En que años recibió más capacitación:  
No precisa.....2012..... 2013..... En ambos años .....
34. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:  
No precisa..... Si..... No.....
35. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:  
No precisa..... Si..... No.....
36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:  
No precisa..... Gestión Financiera.....  
Gestión Empresarial..... Prestación de mejor servicio al cliente.....  
Otros: especificar.....

#### V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:  
No precisa..... Sí..... No.....
38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:  
No precisa..... Si..... No.....
39. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:  
No precisa.....Si..... No.....
40. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años  
No precisa.....Sí..... No.....

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION

## ANEXO 2

### I. DATOS DEL PROPIETARIO

**TABLA 1**

***Edad del propietario de las MYPES***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
26-60(adulto)	12	100
18-25(joven)	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 100% de las edades de los propietarios de las Mypes oscilan entre los 26-60 años de edad.

**TABLA 2**

***Sexo***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Masculino	4	33
Femenino	8	67
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 67% de los encuestados son de sexo femenino.

**TABLA 3**

***Grado de instrucción***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguna		
Primaria completa		
Primaria incompleta		
Secundaria completa	6	50
Secundaria incompleta	0	
Superior no universitaria completa	1	8
Superior no universitaria incompleta	3	25
Superior universitaria completa	2	17
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de los encuestados solo tiene grado de instrucción secundaria completa así como el 25% de los encuestados llega hasta superior no universitaria incompleto.

**TABLA 4**

***Estado civil***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Soltero	1	8
Casado	5	42
Conviviente	6	50
Divorciado		
Otros		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPES son de estado civil conviviente y el 42 % son casados.

**TABLA 5**

***Profesión u ocupación del representante legal***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Profesión	2	17
Técnico		
Artesano	10	83
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que la profesión u ocupación del representante legal es en su mayoría artesano representando el 83% del total.

**II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

**TABLA 6**

***Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
01 año		
02 años		
03 años		
Más de 03 años	12	100
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios y/o representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el tiempo de las MYPES en años se encuentra en el sector y rubro de más de 03 años representando el 100% del total.



**TABLA 7**

***Formalidad de la MYPE***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Formal	12	100
Informal		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 100% de las MYPES encuestadas son formales.

**TABLA 8**

***Número de trabajadores permanentes***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguno	09	75
01 trabajador	03	25
02 trabajadores		
03 trabajadores		
Más de 03 trabajadores		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que en número de trabajadores permanentes el 75% corresponde a ninguno y el 25% restante a 01 trabajador.

**TABLA 9**

***Número de trabajadores eventuales***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguno	12	100
01 trabajador		
02 trabajadores		
03 trabajadores		
Más de 03 trabajadores		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que en número de trabajadores eventuales el 100% corresponde a ninguno.

**TABLA 10**

***La MYPE se formó para***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Obtener ganancia	12	100
Por subsistencia		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 100% de las MYPES se formaron para obtener ganancias.

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

**TABLA 11**

*Como financia su actividad productiva*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Con financiamiento propio	1	9
Con financiamiento de terceros	11	91
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 91% de las MYPES encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros y el 9% a través de financiamiento propio.

**TABLA 12**

*Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento?*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entidades bancarias	1	8.33
Entidades no bancarias	9	75
Prestamistas usureros		
Otros	1	8.33
No recibió financiamiento de terceros	1	8.34
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de las MYPES encuestadas recurren para obtener financiamiento de terceros a entidades no bancarias así como el 8.33% a entidades bancarias.

**TABLA 13**

***Nombre de la institución financiera que recibió crédito***

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Caja Tacna	6	50
Caja Arequipa	3	26
Mi banco	1	8
Pro mujer	1	8
No recibió de ninguna entidad	1	8
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de las MYPES encuestadas eligieron a la financiera Caja Tacna como institución financiera para recibir un crédito.

**TABLA 14**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Las entidades bancarias	1	8
Las entidades no bancarias	10	84
Los prestamistas usureros		
No recibió financiamiento de terceros	1	8
No precisa		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 84% de las Mypes encuestadas señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

**TABLA 15**

*En el año 2012 ¿Cuántas veces solicitó crédito?*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguna	5	42
01 vez	6	50
02 vez		
03 vez	1	8
Más de 03 veces		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas ha solicitado crédito solo 01 vez en el año 2012 y el 42% no ha solicitado ningún crédito.

**TABLA 16**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	5	42
Banco	1	8
Financiera	1	8
Caja municipal	5	42
Usureros		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

La tabla se observa que el 42% de las Mypes encuestadas no precisa la entidad financiera a la que solicito crédito y el otro 42% solicitaron a una caja municipal.

**TABLA 17**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	5	42
Corto plazo	6	50
Largo plazo	1	8
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 42% no precisa en el año 2012.

**TABLA 18**

*En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pagó?*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	6	50
De 1% a 2% mensual		
De 2.1 a 4 mensual	6	50
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas desconocen que tasa de interés pagaron por su crédito solicitado en el año 2012 y el otro 50% pagaron de 2.1 a 4% mensual.

**TABLA 19**

*En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	5	42
Si	7	58
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 58% de las Mypes encuestadas en el año 2012 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados y el 42% restante no recibió los montos solicitados.

**TABLA 20**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	5	42
De S/ 100.00 a S/1000.00	4	33
De S/ 1001.00 a S/ 5000.00	3	25
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 42% de las Mypes encuestadas en el año 2012 no precisa el monto de crédito solicitado y el 33% recibieron como monto de crédito de S/ 100 a S/1000.00.

**TABLA 21**

*En el año 2013 ¿Cuántas veces solicito crédito?*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguna	3	25
01 vez	8	67
02 vez	1	8
03 vez		
Más de 03 veces		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 67% de las Mypes encuestadas ha solicitado crédito 1 vez en el año 2013.

**TABLA 22**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	3	25
Banco	3	25
Financiera	1	8
Caja municipal	5	42
Usureros		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 42% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito a una caja municipal seguido de un 25% en bancos y no precisa en el año 2013.



**TABLA 23**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	3	25
Corto plazo	8	67
Largo plazo	1	8
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 67% de las Mypes encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo seguido de un 25% que no precisa.

**TABLA 24**

*En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pagó?*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	4	33
De 1% a 2% mensual		
De 2.1 a 4 mensual	8	67
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 67% de las Mypes encuestadas pagaron un interés de 2.1 a 4% mensual en el año 2013.

**TABLA 25**

**En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados**

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	5	42
Si	7	58
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 58% de las Mypes encuestadas en el año 2013 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados y el 42% restante no precisa.

**TABLA 26**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	3	25
De S/ 100.00 a S/1000.00	3	25
De S/ 1001.00 a S/ 5000.00	6	50
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de las Mypes encuestadas en el año 2013 recibieron como monto de crédito de S/1001.00 a S/5000.00

**TABLA 27**

*En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	2	17
Capital de trabajo	10	83
Mejoramiento y/o ampliación del local		
Activos fijos		
Programa de capacitación		
Otros		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 83% de las Mypes encuestadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo.

#### **IV. DE LA CAPACITACION**

**TABLA 28**

*Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	2	17
Si	1	8
No	9	75
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

**TABLA 29**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ninguno	9	75
Uno	3	25
Dos		
Tres		
Cuatro		
Más de cuatro		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación en los dos últimos años seguido de un 25% que recibió un curso de capacitación.

**TABLA 30**

*Si tuvo capacitación: en qué tipo de cursos participó Ud.*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inversión al crédito financiero		
Administración de recursos humanos		
Manejo empresarial		
Marketing empresarial	3	25
Otros	9	75
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de los propietarios y representantes legales de las Mypes encuestadas participó en otros cursos.

**TABLA 31**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	3	25
Si		
No	9	75
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de las Mypes encuestadas no realizó algún tipo de capacitación a su personal seguido de un 25% que no precisa.

**TABLA 32**

*¿Cuántos cursos de capacitación recibió?*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	2	17
1 curso	1	8
2 cursos		
3 cursos		
Más de 3 cursos		
No recibió capacitación	9	75
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 75% de los trabajadores no recibió capacitación alguna seguido de un 17% que no precisa y 8% que recibieron 1 curso de capacitación.

**TABLA 33**

*En que años recibió más capacitación*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	9	75
2012	3	25
2013		
En ambos años		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que solo el 25% de las Mypes encuestadas recibió capacitación en el 2012 y el 75% no precisa.

**TABLA 34**

*Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	6	50
Si	6	50
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 50% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión y el otro 50% no precisa.

**TABLA 35**

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

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	12	100
Si		
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 100% de los empresarios no precisa.

**TABLA 36**

*En qué temas se capacitaron sus trabajadores*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	12	100
Gestión empresarial		
Gestión financiera		
Prestación de mejor servicio al cliente		
Otros		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 100% de los empresarios no precisa.

## V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

**TABLA 37**

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

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	1	8
Si	11	92
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

**TABLA 38**

*Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial*

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No precisa	1	8
Si	11	92
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.



**TABLA 39**

*Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	1	8
Si	11	92
No		
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

**TABLA 40**

*Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años*

	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No precisa	1	8
Si		
No	11	92
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPES

En la tabla se observa que el 92% de los empresarios considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

**Matriz de consistencia**

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA			
<b>Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro bodega-compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013</b>	<b>FORMULACION</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013?	<b>GENERAL</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro bodega- compra y venta productos de abarrotes por mayor de la provincia de Pomabamba 2013	Financiamiento	Bancos		TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO Cuestionario de preguntas	
		<b>ESPECIFICOS</b>	Capacitación	Personal	Intereses	Crédito Entidades financieras Tasas de interés Monto del crédito Trabajadores permanentes Recibe capacitación Nro. de Capacitados Trabajadores eventuales Es importante la capacitación Mejoro la rentabilidad	Cuantitativo Descriptivo		La población estará conformada por propietarios de las Mypes del sector comercio-rubro mayorista de la provincia de Pomabamba, 2013.
			Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el ámbito de estudio	Rentabilidad	Financiamiento	Trabajadores		Mejoro la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación	DISEÑO
		Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio  Describir las principales características del financiamiento en el ámbito					Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento	No experimental Transversal Retrospectivo Descriptivo	Se aplicara la técnica de la encuesta

		<b>de estudio</b> <b>Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio</b> <b>Describir las principales características de la rentabilidad en el ámbito de estudio</b>						<b>procedimiento de los datos el software SPSS (Programa estadístico)</b>
--	--	---	--	--	--	--	--	---

