



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**

**CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE MARISCAL
CACERES, PERÍODO 2016.**

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

AUTORA:

BR. VANESSA VASQUEZ CARBAJAL

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA - PERÚ

2016

Jurado Evaluador de Tesis

Mg. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.

Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne

Secretario

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros

Miembro

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mi alma mater, formadora de nuestra carrera profesional.

A cada uno de los docentes que fueron protagonistas y guías en todo estos cinco años de estudios, por su entrega y cariño.

Al personal directivo, docentes, contadores de diversas empresas, por su apoyo y colaboración en la elaboración de la presente investigación.

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso por su

Gran amor, por permitirme

Culminar con el sueño de ser

Profesional.

A mis padres, por su gran apoyo y sabios consejos que hicieron de mí una persona con anhelos de ser una gran profesional.

RESUMEN

La presente investigación está enfocada a determinar la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro carpintería en la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016, teniendo en consideración el tipo de investigación cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental, así mismo el recojo de la información es de una población de 20 carpinterías con una muestra de 10, a quienes se le aplicó el cuestionario correspondiente, comprendidos por 18 preguntas dirigidos a los empresarios de las diferentes rubros de carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres de la ciudad de Juanjui, obteniendo lo siguiente: De los datos generales, en lo que concierne a la edad de los representantes legales, se ha conseguido que el 60% está dirigido por personas entre 30 a 44 años de edad, arrojando un porcentaje alto. En el género de los representantes de las MYPES, encabezan los varones con un 60%, pero hay que tener en cuenta que un favorable 40% son dirigidas por mujeres, así mismo en grado de instrucción de los representantes de las MYPES, se observa que el 90% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria. De la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro carpintería, en la pregunta del tiempo a que se dedica a esta actividad, se observa que de los 10 tienen una antigüedad del 70% de más de 3 años. La cantidad de personal que cuenta las MYPES, se observa que de los 10 propietarios tiene un 100% de trabajadores de 1 a 5. Si han recibido algún tipo de capacitación del personal de las MYPES, se observa que de los 10 propietarios se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES no han recibido capacitación, los cuales abarcan un 90%. La cantidad de cursos capacitados por las MYPES, se observa que de los 10 trabajadores de los representantes de las MYPES, el 90% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación. Los temas que se capacitaban sus trabajadores, se observa que el 90% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, no se capacitaban en ninguno. El tipo de financiamiento de su MYPES, se observa que el 100% es propio. Si solicitó crédito para su negocio, se observa que el 60% de los representantes legales encuestados no obtuvo ningún crédito. Tipo de crédito obtuvo, se observa que el 60% de los representantes legales encuestados para su negocio no obtuvieron ningún crédito. Instituciones financieras se obtuvo el crédito, se observa que el 60% de los microempresarios no han obtenido ningún crédito de alguna financiera. En que fue

invertido el crédito, se observa que el 60% de los microempresarios no han invertido su crédito financiero. En cuanto a la capacitación previa antes del otorgamiento del crédito el 60% si lo tuvieron, y en los cursos capacitados el 80% solo fueron capacitados en un curso en el curso que fueron capacitados en un 70% fue en inversión del crédito financiero

A sí mismo en la pregunta de la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados no mejoro su rentabilidad. Mejoro tu rentabilidad, se observa que el 80% de los microempresarios encuestados mejoro en un 15% su rentabilidad. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal, se observa que el 90% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida. En cuanto mejoro tu rentabilidad, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 30%. Y por ultimo cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto, se observa que el 70% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión.

Palabra clave: **Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad y MYPES.**

ABSTRACT

The present research is focused on determining the characterization of the financing, the training and the profitability of the micro and small entrepreneurs in the commerce sector, item carpentry in the province of Mariscal Cáceres, period 2016, taking into consideration the type of quantitative research, descriptive level and nonexperimental design, As well as the collection of the information is of a population of 20 woodwork with a sample of 10, who applied the relevant questionnaire, covered by 18 questions aimed at entrepreneurs from the different heading carpentry in the province of Mariscal Cáceres of the city of Juanjuí, obtaining the following: General data, in regard to the age of the legal representatives, has been achieved that 60% is directed by persons between 30 to 44 years of age, throwing a high percentage. On the basis of the gender of the representatives of the MYPES, leading men with a 60%, but it must be borne in mind that a favorable 40 per cent are headed by women, as well as in degree of instruction of the representatives of the MYPES, it is noted that the 90 per cent of the owners have a secondary instruction. The characterisation of the financing, the training and the profitability of the micro and small entrepreneurs in the commerce sector, item carpentry, in the question of the time to be devoted to this activity, it is noted that of the 10 have an antiquity of 70 per cent of more than 3 years. The number of staff that account the MYPES, it is noted that of the 10 owners has a 100% of workers from 1 to 5. If you have received some type of training of the staff of the MYPES, it is noted that of the 10 owners it is noted that the majority of workers in the legal representatives of the MYPES have not received training, which cover 90%. The number of courses trained by the

MYPES, it is noted that of the 10 workers of the representatives of the MYPES, The 90% belongs to those who had no training course. The topics that were trained their workers, it is noted that the 90 per cent of the workers of the legal representatives of the MYPES surveyed, are not trained in none. The type of financing its MYPES, it is noted that the 100% is own. If I request credit for your business, it is noted that the 60 per cent of the legal representatives surveyed did not obtain any credit. It was invested credit, it is noted that the 60 per cent of microentrepreneurs have not invested their financial credit. With regard to the prior training before the granting of the credit 60% if you had, and in courses trained 80% just were trained in a course in the course that were trained in a 70% was in

investment of financial credit. Itself to the question of the profitability of your business has improved by the funding received, it is noted that the 60 per cent of microentrepreneurs respondents did not improve their profitability. Improve your profitability, it is noted that the 80 per cent of microentrepreneurs surveyed improved 15% its profitability. And finally you feel that the training received is an investment or an expense, it is noted that the 70 per cent of the respondents consider to microentrepreneurs training as an investment.

Keyword: funding, training and profitability and MYPES.

Índice de Contenido

Jurado	
Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vii
Índice de contenido.....	ix
Índice de Tablas.....	xi
Índice de gráficos.....	xii
I.INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	9
2.1 Antecedentes.....	9
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	17
2.2.1 Financiamiento.....	20
2.2.2.Capacitación.....	21
2.2.3. Rentabilidad.....	24
2.3 Marco conceptual.....	30
III. METODOLOGÍA.....	34
3.1 Diseño de la investigación.....	34
3.2 Población y muestra.....	35
3.2.1 Área geográfica del estudio.....	35
3.2.2. Criterios de Inclusión.....	37
3.2.3. Criterios de exclusión.....	37
3.3. Definición y operacionalización de variables.....	37
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
3.5. Matriz de consistencia.....	43
IV.RESULTADOS.....	45
4.1 Resultados.....	45
4.2 Análisis de los resultados	66
V.CONCLUSIONES.....	69
Referencias bibliográfica.....	71

Anexos.....	74
-------------	----

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	39
Tabla 2. Matriz de consistencia	43
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	45
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.....	46
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	47
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	48
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	49
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	50
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	51
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	52
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	53
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	54
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	55
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	56
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	57
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	58
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	59
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	60
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	61
Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	62
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	63
Tabla. 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	64
Tabla 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	65

Índice de Gráfico

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	45
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.....	46
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	47
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	48
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.....	49

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	50
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	51
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	52
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.....	53
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	54
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	55
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	56
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	57
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	58
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	59
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	60
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	61
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	62
Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	63
Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	64
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	65

I.INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Carpintería en la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016 ”, que a continuación presento, tiene por objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercial, rubro carpintería en la provincia de Mariscal Cáceres, las cuales se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores constantemente buscan estrategias para generar competitividad.

En la medida que se profundiza y amplía el fenómeno de la globalización y de la liberación comercial, mayores son los desafíos competitivos para las micro y pequeñas empresas. Los diferentes acontecimientos a nivel global ofrecen una desventaja para los empresarios, porque requieren de nuevas aptitudes y formas de desempeñar la empresa, Perú se encuentra inmerso en este contexto.

Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, la globalización significa el mayor peligro para su existencia. Sin embargo, esta gran amenaza del exterior también trae consigo oportunidades para continuar y fortalecer negocios o para iniciar otros más atractivos. Sin embargo, las MYPES no disponen de recursos, ni oportunidad de comercializar o distribuir mercancías o proveer servicios de una manera más eficiente.

Los inconvenientes que limitan su desarrollo son: la falta de especialización en funciones, alto sentido de pertenencia y control, la ilimitada responsabilidad y

delegar en una sola persona la autoridad. Al estar sometida a una persona la administración de la organización, trae como consecuencia un efecto desfavorable en la toma de decisiones financieras, puesto que el dirigente busca su beneficio personal.

La micro y pequeña empresa (MYPE), “se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar; allí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las PYMES (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia; por lo tanto, las MYPE son más familia que empresas y las PYMES, son más empresas que familia”.

“Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puesto de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

En las últimas décadas el micro y pequeña empresa (MYPE) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos. Ahora estos países

le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las PYMES. En este caso, crearon un Sistema de Empresas Incubadoras (utilizado aún en la actualidad), que brindaban espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. En esta tarea se involucraron un creciente número de Estados y Municipios para apoyar el establecimiento de Incubadoras Empresariales. El crecimiento de empresas locales incubadas, se había convertido en una efectiva estrategia de desarrollo del país, porque estas empresas locales eran más aptas para permanecer en el lugar y crear empleos de manera sostenida. Las incubadoras o viveros empresariales, asimismo, reducían el alto nivel de fracaso empresarial que existía y revitalizaron las economías locales. Los países asiáticos tampoco han sido la excepción. Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo. África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas.

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPE. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPES. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a

la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero, Créditos a tasa cero, que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos”.

El sector financiero juega un papel central en la dinámica del sector carpintería a diferentes niveles y fases. Los diferentes roles del sistema financiero abarcan productos y servicios a todos los actores como son la industria, importadores, comercializadores y compradores.

Desde el punto de vista de la oferta, las entidades financieras proveen capital de trabajo, avales y garantías, servicios para el comercio exterior y recursos para inversión en activos fijos de largo plazo a las ensambladoras, fábricas de autopartes, importadores y comercializadores. Por el lado de la demanda, proveen los recursos de financiamiento de mediano y largo plazo para compras por clientes particulares, y para compras de flotas tanto de grandes compañías como de pequeñas y medianas empresas, en sectores industriales, comerciales y oficiales, y servicio especializado de transporte (carga y pasajeros). Existe igualmente una gran variedad de entidades que ofrecen los servicios financieros al sector automotor. Participan bancos comerciales, compañías de financiamiento, corporaciones financieras y sociedades fiduciarias.

De acuerdo al sondeo del mercado, las compañías de financiamiento (incluyendo leasing vehicular) tienen una participación en este mercado cercana al 70%.

Las entidades bancos participan con un 25% y el 5% las otras entidades.

“En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país.

Sin embargo, en los últimos tiempos, la MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un

préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales , aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPES por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no puedan porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización”.

En la provincia de Mariscal Cáceres donde se desarrolló la investigación nos permitió determinar el siguiente enunciado. **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres - periodo 2016?** , para dar respuesta al problema se ha planteo el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres - periodo 2016.

Para poder conseguir el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos. Identificar las características de los representantes en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres- periodo 2016. Identificar las principales características en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres – periodo 2016. Identificar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro carpintería en la Provincia de Mariscal Cáceres-periodo 2016.

Finalmente la investigación se justifica en la medida que nos permite conocer la realidad, acerca del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector

comercio rubro comercio Carpinterías, así mismo determinar la demanda existente en el sector MYPE, de servicios de financiamiento empresarial.

Por otro lado, el presente estudio se justifica en la medida que su difusión, a través de eventos académicos, medios de comunicación masivos, foros de discusión, se traduzcan en políticas públicas, tanto a nivel local, regional y nacional; así mismo, es importante que a través de los resultados a los que llega el presente estudio; se pueda dar a conocer a los micro y pequeños empresarios; la importancia que tiene en invertir en las empresas, para mejorar la productividad y por lo tanto la competitividad del sector MYPE.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

Zapata, L. (2004), en la tesis: “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”, la metodología utilizada en este proyecto: 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... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME 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. Asimismo, Zapata 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 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... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME 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. 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.

Herrera, O (2006), en la tesis : "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”.

Vásquez, F. (2011), en su tesis Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilería de Chimbote, El tipo de la investigación será cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizarán procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de investigación será descriptivo, debido a que sólo se limitará a describir la principal característica de la variable en estudio. La población estará constituida por 30 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio - rubro textilería del distrito de Chimbote, periodo 2010- 2011. Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 15 MYPES que representa el 50% de la población. Conclusiones: Respecto a los empresarios (objetivo específico 1): a). La totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPES encuestadas son adultos. b). Poco más de la mitad de los representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino. c). Poco más de un tercio de los representantes legales de las MYPES encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa. d). La mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes. Respecto a las características de las MYPES (objetivo específico 2): a).La mayoría de las MYPES encuestadas tienen más de 4 años operando en el rubro de compra-venta de textilería.

b). La mayoría de las MYPES encuestadas son formales. c). Poco más de dos tercios de las MYPES encuestadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador. d). La totalidad de las MYPES encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por

subsistencia. Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3):

a). Poco menos de dos tercios de las MYPES encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización. b). Para la mayoría de las MYPES encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito. c). Para la mayoría de las MYPES que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. d). Cerca de dos tercios de las MYPES encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y poco más de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos.

Rengifo, J. (2011), en la tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-Conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”, la metodología utilizada en este proyecto: El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Nivel de investigación El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. Y la población utilizada es Población y muestra. Población La población estuvo constituida por 14 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 14 MYPES. Llego a las siguiente conclusiones: Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta. Respecto a las características de las MYPES Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Rengifo, M. (2011); en la tesis: El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto, la metodología utilizada en este proyecto: La

metodología utilizada para realizar este trabajo de investigación fue el siguiente:

Método de síntesis Este método nos permitió descubrir y fundamentar las causas y efectos que entrañan el uso de las variables explicativas y explicadas en el contexto de la investigación.

Conglomerado	% Muestra	Huayco	34.52	41.00	Partido Alto
	17.86	21.00	Pueblo Joven	09 de Abril	9.52
	11.00	Cercado	38.10	45.00	Total
	100	118	118	Microempresas	N no 1 no n = + = 29

1.5.3.2. Método inductivo Se aplicó con el propósito de establecer conclusiones sobre los resultados obtenidos a partir de una muestra representativa de la población.

Método de correlacional Nos permitió establecer la correlación existente entre las variables explicativas con la explicada, pasando por interpretar los aspectos cuantitativos de los fenómenos y comparando las magnitudes y los procesos lógicos susceptibles de ser representados a través de un modelo econométrico de elección discreta. Y la población utilizada es Población

Delimitación La población del presente estudio está conformada específicamente por las microempresas comerciales formales del distrito de Tarapoto que en total suman 840, no se consideran las microempresas de otro tipo como las de carácter extractivo, manufactureras, agropecuarias, de servicios, ni explotación de canteras.

Distribución Geográfica Geográficamente, en el distrito de Tarapoto, las microempresas dedicados a la actividad comercial se distribuyen en cuatro grandes zonas.

Muestra Tamaño Tomando en cuenta la naturaleza cualitativa de la variable dependiente, el tamaño de la muestra definitiva utilizado para recoger la información primaria fue de 118 unidades muestrales: El diseño muestra aplicado al presente trabajo de investigación corresponde al Cuadro 5, de diseño por conglomerados, con arreglo a la ubicación geográfica de las microempresas. Y llego a las siguientes conclusiones: Las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto, exhiben un bajo nivel de gestión empresarial, toda vez que no disponen con personería natural el 61% del total, y cuentan con personería jurídica tan solo el 39%. Correlacionándose al hecho de que un 78% de

las microempresas se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Registro Único del Contribuyente, no encontrándose obligadas a llevar libros de contabilidad y presentar balances y estados de pérdidas y ganancias, que representan los requisitos indispensables para el acceso a los diversos tipos de créditos, que oferta la banca comercial y de segundo piso. Corroborando esto con los resultados de la investigación que se tiene que durante el periodo 2007 – 2010 un considerable 41.5% de las microempresas no tuvieron acceso a crédito alguno. La información contable y financiera de las microempresas comerciales es inexistente, deficiente y desordenado, lo que imposibilita determinar los ratios clásicos de rentabilidad. Sin embargo, bajo el enfoque del margen de utilidad sobre las ventas, encontramos que el 40.7% de las microempresas comercializadoras del distrito de Tarapoto poseen un margen de utilidad menores al 20%, mientras que el 53.4% ostentan un margen mayor que oscila entre 20 y 40 % y el 5.9 % tienen márgenes superiores al 40%. La cuantía de los márgenes de utilidad se explican por el lado de los precios y no propiamente por los niveles de eficiencia de las microempresas, habida cuenta que la ciudad de Tarapoto junto a Iquitos, Pucallpa y Puerto Maldonado son consideradas como las ciudades con mayor costo de vida nivel país, urgiendo de mayores márgenes de ganancias para compensar sobrecostos adicionales que devienen de la venta de los productos. El nivel de capacitación de los microempresarios comerciales del distrito de Tarapoto medido por el grado de educación alcanzado y su participación en eventos de gestión empresarial; el 34.8% posee educación de nivel escolar (primaria y secundaria), 36.4% nivel superior no universitaria y el 28.8% superior universitaria; en tanto que el 73.7% manifiesta no haber asistido a ningún evento de capacitación durante los últimos dos años, revistiendo especial importancia en materia de gestión empresarial, dado su incidencia en la productividad y competitividad, que se convierten ahora en herramientas determinantes de la rentabilidad y el crecimiento de las empresas y

consiguientemente se ve reflejada sobre la dinámica económica de las ciudades, que a través de la capacitación permanente se integran a políticas de desarrollo económico y social. En la ciudad de Tarapoto la publicidad tradicional (radio, televisión y periódicos impresos) sigue siendo relevante al momento de dar a conocer un producto y persuadir a los consumidores por su compra. Sin embargo se observa que el 37.3% de las microempresas comercializadoras no hacen uso de medio de publicidad alguna, en tanto que el 26.3% realiza publicidad incipiente a través de megáfonos, 16.1% hace uso de la radio y 7.6% de la televisión; lo que significa que no conciben el real dimensionamiento y rol que cumplen estos medios para dar a conocer su producto y sobre todo para tentar posicionamientos de productos nuevos en el mercado, así como incrementar sus ventas y ulteriormente crecer como empresa sosteniblemente. Finalmente, podemos asegurar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas, al margen de la demanda y el monto de los créditos que resultaron ser redundante y no significativa respectivamente. Esta lógica de razonamiento nos conlleva a confirmar la hipótesis de investigación propuesta.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

Teoría de la MYPES

Por su parte define que una empresa MYPE es considerada como una unidad económica sea una persona natural o jurídica cualquiera sea su forma de organización, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

(Sarmiento, 2010)

El acelerado dinamismo de la globalización ha llevado a que prácticamente ninguna empresa quede por fuera del mega-juego de intercambio. Incluso los negocios de comercio al por menor más pequeños en países latinoamericanos hacen parte del canal de distribución de bienes importados de países asiáticos (Hernández, 2009).

La movilidad de productos, a pesar de las restricciones que imponen los gobiernos para proteger sus sectores productivos internos, no logra frenar la velocidad con la que el comercio se gesta y se desarrolla en cada capa del tejido de la economía mundial, ejemplarizado por el concepto de “regionalismo abierto” desarrollado por la CEPAL (Morales, 1999).

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. (Caballero, 2008).

Características de las MYPE

Según el artículo 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del

Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.-Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Local; estableciendo un marco legal que incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPES, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible

El escenario de las micro y pequeñas empresas, en adelante MYPES generan sin lugar a dudas un escenario de inclusión laboral y productiva de cerca de ocho millones de personas “que se ganan la vida” como micro y pequeños empresarios, contribuyendo así de una manera significativa con el desarrollo económico del país. (Mype, 2003)

“Uno de los rasgos propios de la economía moderna es la presencia de gran número de pequeños negocios. En el Perú, este sector económico representa el 99% de unidades productivas del país, proporciona empleo a casi el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y participa en más del 30% del Producto Bruto Nacional.

Las características más resaltantes de la Micro y Pequeña Empresa son la flexibilidad, que les permite orientarse hacia diversas necesidades de los consumidores y su capacidad creativa para responder a los rápidos cambios del entorno. El significado social de las MYPES se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para millones de personas y, además, la promoción del desarrollo regional como se sabe, la mayoría de las MYPES tienen como uno de sus principales obstáculos para el desarrollo y expansión, la imposibilidad de acceder al financiamiento a través del sistema bancario. En ese sentido, las MYPES afrontan el grave problema de la insuficiencia de acceso al crédito a costos razonables, porque les aquejan diversos problemas, como son, la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales las micro y pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial en su mayor parte proviene de ahorros propios, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado”. (Valdivia, 2008)

Teorías del financiamiento

Es imprescriptible cuando nos refiriéramos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que 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 (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo 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 . **(Schnettler ,2002).**

En su Artículo, Financiamiento, puntualizan que en nuestro país 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:

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos

productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (Pérez & Campillo,2013).

Teoría de Capacitación

Sostiene que a través de la capacitación y el desarrollo las organizaciones hacen frente hacia sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual a su vez recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. El desarrollo evolutivo del hombre tanto en su esfera individual, como en la grupal e institucional, tiene como causa fundamental la educación, que se considera la base del desarrollo y perfeccionamiento del hombre y la sociedad. (Ayala & De la Cruz, 2010).

“La capacitación de personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que forman parte de la organización. La importancia de los sistemas de capacitación de personal no se puede subestimar” (Snell Scott, 2008:143).

Con frecuencia los directivos consideran que es viable la capacitación en tiempos de bonanza económica, pero que es lo primero que se debe reducir o eliminar cuando hay problemas económicos

“La capacitación que se aplica en las organizaciones debe concebirse precisamente como un modelo de educación, a través del cual es necesario primero, formar una cultura de identidad de personal, basada en los valores sociales de productividad y calidad en las tareas laborales”. (Rodríguez Valencia Joaquín, 2007:243). “Las organizaciones deben desarrollar capacidades para construir y retener su propia historia, para sistematizar sus experiencias, para abrirse a los desafíos de

mercado y tecnologías, para incorporar las apreciaciones de sus miembros, para construir una predisposición crítica que alimenta la reflexión y que ilumina la acción” (Snell Scott, 2008:125) “Conceptualizar las organizaciones como ámbitos y sujetos de aprendizaje es una noción básica para la labor gerencial. No es otro el imperativo de construir organizaciones inteligentes” (Snell Scott,2008:127).La elaboración de programas de capacitación requiere realizar un estudio en la empresa para conocer los antecedentes en los que se basara de tal manera que se logre el objetivo de incrementar la productividad, el cual influirá en la reducción de tiempos y costos, y en el aumento de la calidad del trabajo, así como en el desarrollo óptimo de los recursos humanos. (Hampton, 1899).

La capacitación, además de facilitar la obtención de mayores rendimientos en las empresas, permite elevar el bienestar por los ingresos superiores y la movilidad social a que dan lugar mejores niveles de calificación de la fuerza de trabajo y mejores métodos de organización.

Podemos concluir diciendo que la capacitación es un medio no solo para producir más sino también para lograr e incrementar los niveles de bien estar social. Es vital que los aumentos de productividad se distribuyan de manera equitativa para que los trabajadores y los empresarios se sientan motivados. Con la capacitación se busca orientar esas experiencias de aprendizaje en sentido positivo y benéfico, así como complementarlas y reforzar las con una actividad planeada para que el personal de todos los niveles dela empresa pueda incrementar sus conocimientos más rápidamente y adoptar las actitudes y habilidades que requiere tanto para su propio beneficio como para el de la organización.

En su artículo de investigación, Concepto de Capacitación; dice que la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Continua Carrillo, la capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Carrillo,2013).

Teoría de la Rentabilidad.

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.

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 ésta 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 quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad (Gitman,1992).

Por su parte Van Horne (1993), señala que hay dos tipos de razones de rentabilidad: las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la eficiencia de operación de la empresa.

Los indicadores de rentabilidad objeto de estudio del presente artículo serán los exigidos por la Superintendencia de Bancos:

Utilidad Líquida/Patrimonio Promedio: mide el nivel de rendimiento del patrimonio del instituto, una vez efectuadas las transferencias necesarias para apartados. Utilidad Líquida/Activos Promedio: mide el nivel de la capacidad generadora de rentas del activo de la entidad, guardando su cuantía estrecha con la calidad o con la capacidad de retorno de este último.

Ingresos Financieros por Cartera de Crédito/Cartera de Crédito Promedio: mide el grado de rendimiento promedio de la cartera de crédito generado durante el ejercicio.

Este indicador está estrechamente vinculado al carácter líquido de la cartera.

Ingresos Financieros por Inversiones/Inversiones Promedio: mide el rendimiento obtenido por la entidad en sus inversiones en valores, tales como acciones y obligaciones emitidas por empresas públicas y privadas, respecto al volumen de recursos aplicados en la adquisición de éstos.

Margen Financiero/Activo promedio: cuantifica el margen financiero (ingresos financieros menos egresos financieros), que ha obtenido la entidad por la intermediación financiera efectuada durante el ejercicio con respecto al saldo promedio en que se cifró el activo del instituto.

La Rentabilidad en el Análisis Contable.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986) la base del análisis económico financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad, riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (Sánchez, 2002).

Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial.

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

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

Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad Económica (RE).

“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 antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el 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.

Cuando se compara el beneficio económico o beneficio operativo (antes de pagar los intereses de las deudas) con el capital total invertido (activo) obtendremos la rentabilidad económica o rentabilidad de la inversión.

RE= BENEFICIO ECONÓMICO/ACTIVO

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". (Sesto,2003).

Rentabilidad Financiera (RF).

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

Cuando se compara el beneficio neto (después de pagar los intereses de las deudas) con los recursos propios o recursos invertidos por quien realiza la inversión, obtendremos la rentabilidad financiera o rentabilidad del accionista.

$$RF = \frac{\text{BENEFICIO ECONÓMICO} - \text{INTERESES DEUDAS}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$$

“Teniendo en cuenta que el objetivo de toda empresa es maximizar el rendimiento para sus propietarios, la rentabilidad más interesante para el inversor es la rentabilidad financiera, puesto que nos compara el beneficio que queda para el propietario con los recursos financieros arriesgados por el mismo. Una rentabilidad financiera inferior o poco superior, a la que podría obtenerse en el mercado financiero, cierra las posibilidades de expansión de la empresa, pues no habría inversores dispuestos a invertir sus fondos en la misma, debido a que el riesgo que asumen sería mayor que la rentabilidad percibida”. (Sesto, 2003).

2.3. Marco Conceptual

Definición de MYPE

“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”. (Caballero, 2008).

Características de las MYPE

“Según el artículo 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.-Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector”.

Política estatal

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPES y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Local; estableciendo un marco legal que incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPES, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

El escenario de las micro y pequeñas empresas, en adelante MYPES generan sin lugar a dudas un escenario de inclusión laboral y productiva de cerca de ocho millones de personas “que se ganan la vida” como micro y pequeños empresarios, contribuyendo así de una manera significativa con el desarrollo económico del país. Uno de los rasgos propios de la economía moderna es la presencia de gran número de pequeños negocios. En el Perú, este sector económico representa el 99% de unidades productivas del país, proporciona empleo a casi el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y participa en más del 30% del Producto Bruto Nacional.

Las características más resaltantes de la Micro y Pequeña Empresa son la flexibilidad, que les permite orientarse hacia diversas necesidades de los consumidores y su capacidad creativa para responder a los rápidos cambios del entorno. El significado social de las MYPES se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para millones de personas y, además, la promoción del desarrollo regional como se sabe, la mayoría de las MYPES tienen como uno de sus principales obstáculos para el desarrollo y expansión, la imposibilidad de acceder al financiamiento a través del sistema bancario. En ese sentido, las MYPES

afroitan el grave problema de la insuficiencia de acceso al crédito a costos razonables, porque les aquejan diversos problemas, como son, la falta de títulos de propiedad registrados, la ausencia de información sistemática sobre sus negocios, los altos riesgos de operar con información parcial y la carencia de bienes para el otorgamiento de garantías reales las micro y pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial en su mayor parte proviene de ahorros propios, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. (Valdivia, 2008).

Concepto de financiamiento

“El financiamiento se da por medio de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas

tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario”. (Caballero, 2008).

Concepto de Capacitación

“Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación buscando perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, En función de las necesidades de la empresa”. (Caballero, 2008)

Concepto de Rentabilidad

“La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a:

Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista”. (Caballero, 2008)

Concepto de Carpintería

Se conoce como carpintería a la actividad laboral, arte, que dedica de manera excluyente a trabajar la madera para con la misma fabricar diversos objetos, elementos

y mobiliario. Los muebles de madera son sin dudas los más apreciados y consumidos por la gente en todo el mundo porque la madera está considerada como uno de los materiales más nobles, decorativos y cálidos a la hora de fabricar muebles para la casa.

“La actual ubicación geográfica de Juanjui, como ciudad, se debe a su fundador, el español **José Gaspar López Salcedo** quien llegó al Perú en 1817 acompañado de otro militar español de nombre **Pedro Vásquez**. De fuentes de los tataranietos de Gaspar López se sabe que cuando se produjo el desembarco de las fuerzas libertadoras del General José de San Martín, el entonces Gobernador de Trujillo, José Bernardo de Torre Tagle, decidió plegarse a la causa independentista revelándose contra la autoridad del Rey de España y declarando la independencia de Trujillo el 29 de diciembre de 1820. Torre Tagle decidió licenciar a sus tropas y que ellos escojan la causa que defenderían. Entre estos estaba el español Gaspar López, quien decidió continuar fiel a la causa real, marchándose junto con algunos hombres hacia Chachapoyas en donde se reorganizaban los ejércitos realistas para enfrentar al general patriota Álvarez de Arenales. El enfrentamiento se produjo el 6 de junio de 1821 en la batalla de Higos Urco en donde fueron derrotados los realistas y desorganizados, es entonces cuando López Salcedo, Pedro Vásquez y algunos realistas más decidieron seguir luchando por la causa realista y marcharon hacia Moyobamba con la esperanza de encontrar nuevas fuerzas a las cuales integrarse, situación que no prosperó dado que al llegar a esta ciudad se encontraron con una férrea resistencia patriota; meses más tarde devendría todo esto en la declaración de la independencia de Moyobamba ocurrida el 19 de agosto de 1821, hecho que desalentó y derrumbó definitivamente los sueños monárquicos de aquellos militares españoles.

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la

abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

Era el año 1826, formando ya parte de la *población de Chacho*, se percató que el lugar ideal para ampliar el pueblo, era la pampa aledaña a la margen izquierda de la quebrada de Juanjuicillo, pero el *curaca "Llullunco"* se oponía férreamente a esto. López Salcedo tuvo que esperar a que muriera el curaca para convencer a la gente de la necesidad de reubicar el poblado con miras a un futuro desarrollo. La tarea duró muchos meses, debido a que se tuvo que tumbar árboles, luego de lo cual se trazó el cuadrilátero de lo que sería la Plaza de Armas, lotizándose los terrenos del contorno y cuadras cercanas. Se fundó la capilla en el lugar donde ahora se ubica el ex cine Lux y allí se hizo la ceremonia de fundación de la nueva ciudad el 24 de septiembre de 1827".

3.2.2. Población

La población en estudio está conformada por los empresarios de las MYPES del sector comercio, rubro Carpinterías de la provincia de Mariscal Cáceres que suma un total de 20 MYPES.

3.2.3. Muestra

La muestra estará conformada por 10 MYPES de la provincia de Mariscal Cáceres que representa el 50% de la población en estudio.

3.2.4. Criterios de inclusión

Propietarios de la zona urbana de la ciudad de Juanjui. Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

3.2.5. Criterio de exclusión

Se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.2.6. Definición y Operacionalización de las variables

Financiamiento

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 . (Schnettler ,2002).

Capacitación

Sostiene que a través de la capacitación y el desarrollo las organizaciones hacen frente hacia sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual a su vez recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. El desarrollo evolutivo del hombre tanto en su esfera individual, como en la grupal e institucional,

tiene como causa fundamental la educación, que se considera la base del desarrollo y perfeccionamiento del hombre y la sociedad. (Ayala & De la Cruz, 2010).

Rentabilidad

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.

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 ésta 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 quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad (Gitman,1992).

Tabla 1: Operacionalización de variables.

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características de los datos de los MYPES	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPES	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial

			Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la capacitación en las	Capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No

	MYPES.		
		Cantidad de cursos	Razón: Uno Dos Tres Cuatro
		Tipo de cursos que participo	Nominal: Inversión del crédito Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial
Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPES	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPES.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.3. Técnicas e instrumentos

“La información que se obtuvo fue a través de técnicas observacionales y se empleó instrumentos como el software estadístico para el ordenamiento de datos y cruce de variables (SPSS versión 19). Las técnicas empleadas son: Observación, encuesta.

Las cuáles fueron realizadas a la muestra de las MYPES de la ciudad de Juanjui en el período 2016.

De recolección de Datos:

Observación:

Es una técnica que nos permite mirar u observar de manera atenta el comportamiento de los objetos y/o fenómenos de un determinado problema.

Encuesta:

Para el recojo de la información de la investigación se aplicara un cuestionario, el cual consta de 17 preguntas distribuidas en tres partes, la primero son datos generales la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 08 interrogantes sobre la gestión de calidad y la tercera parte consta de 06 interrogantes relacionadas con la formalización de las empresas.

3.4. Plan de análisis de datos.

El procesamiento, implica un tratamiento luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a los sujetos del estudio, con la finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas como la media y desviación estándar de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las MYPES. También se elaboraron tablas de distribución de frecuencias y gráficos circulares y de barras para cada una de las variables en estudio.

3.5. Matriz de consistencia

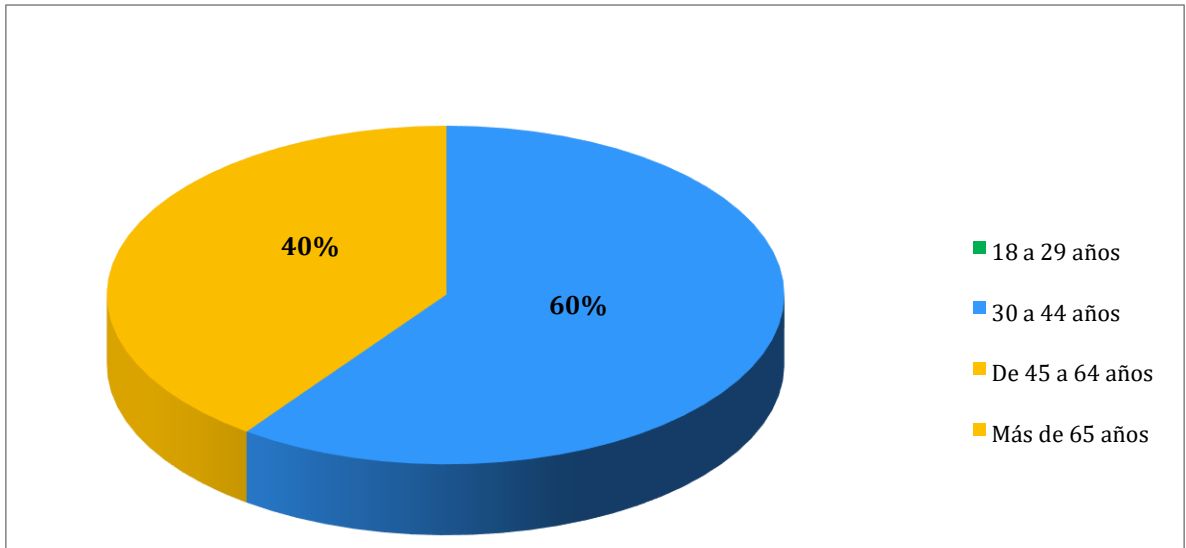
Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpinterías de la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	VARIABLES
Caracterización del financiamiento, capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpinterías de la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres, período 2016?	<p>Objetivo general: determinar las Principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2016.</p> <p>Objetivos específicos: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPES del sector Comercio,</p>	<p>No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, Observándolas tal como se mostraro dentro de su contexto.</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería de la ciudad de Juanjui suma un total de 20 MYPES con una muestra de 10 MYPES.	Financiamiento Capacitación Rentabilidad

		<p>rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres , período 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería, de la provincia Mariscal Cáceres, periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector Comercio, rubro Carpintería, de la provincia de Mariscal Cáceres , periodo 2016</p>			
--	--	--	--	--	--

IV. RESULTADOS

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.



4.1. Resultados:

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

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 29 años	0	0.0
30 a 44 años	6	60.0
De 45 a 64 años	4	40.0
Más de 65 años	0	0.0
Total	10	100.0

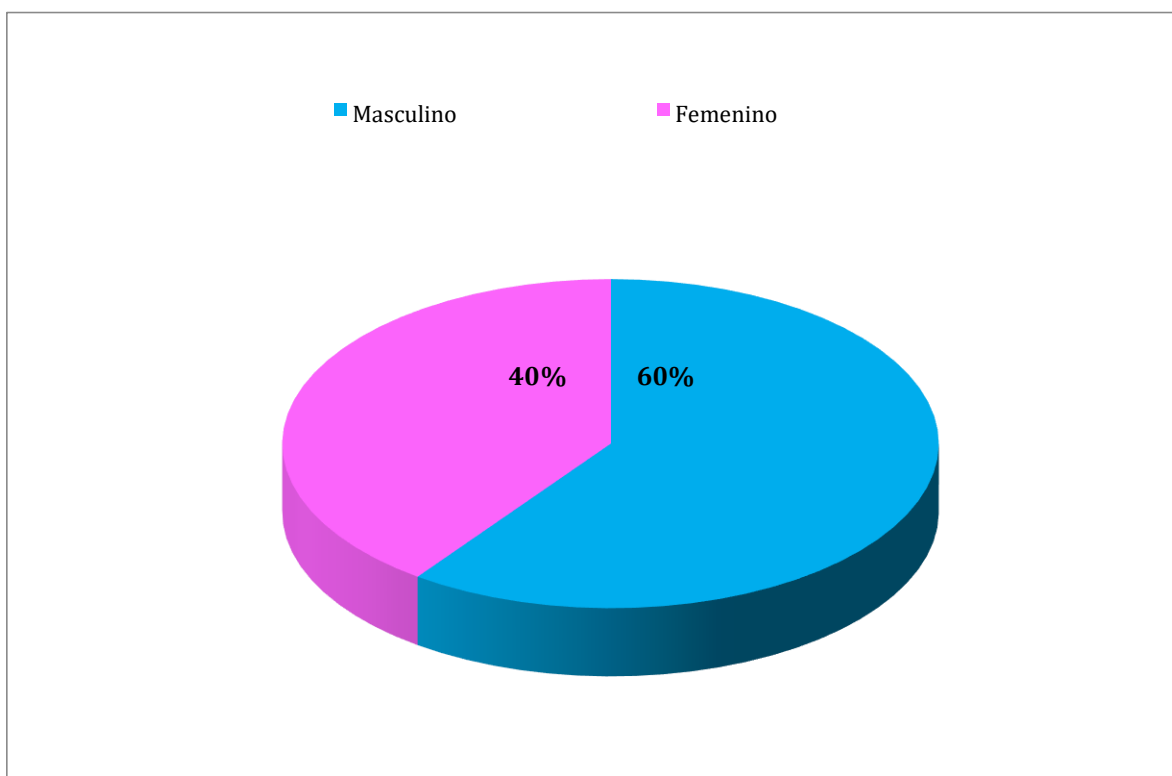
Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Fuente: Tabla 3.

En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 10 propietarios encuestados en un 60% están en la edad de 30 a 44 años de edad y el 40% están en la edad de 45 a 64 años.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	60.0
Femenino	4	40.0
Total	10	100.0



Fuente: Tabla 4.
Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.

En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 10 propietarios encuestados, el 60% son de género Masculino y el 40% son de género Femenino.

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

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	1	10.0
Secundaria	9	90.0
Instituto	0	0.0

Universitaria	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

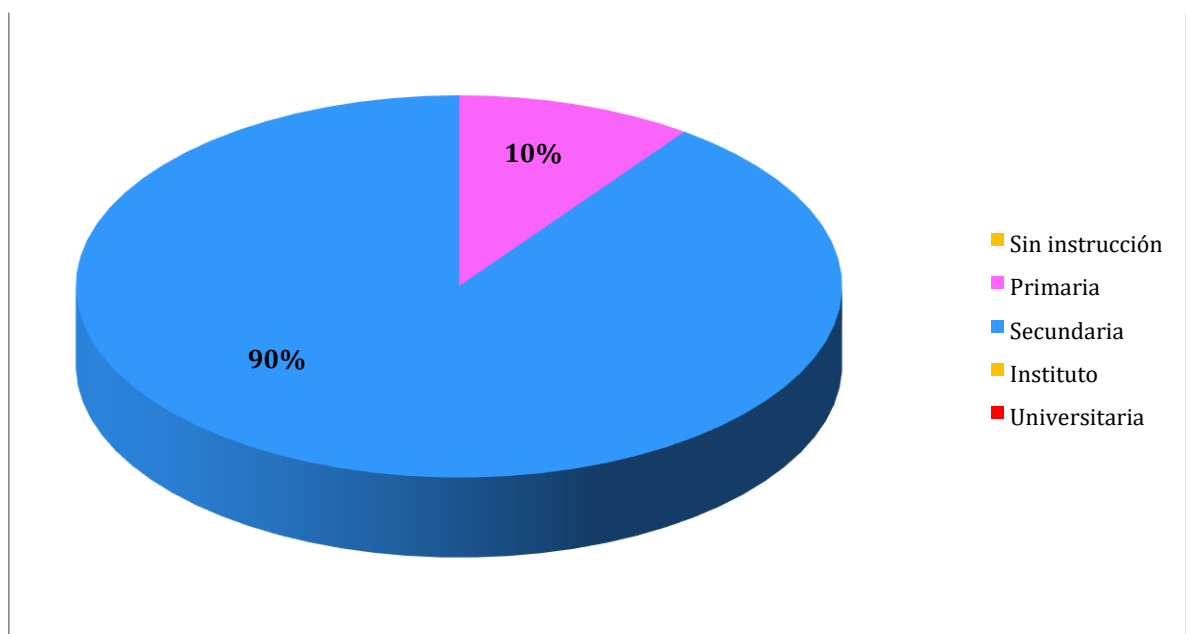


Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.

Fuente: Tabla 5.

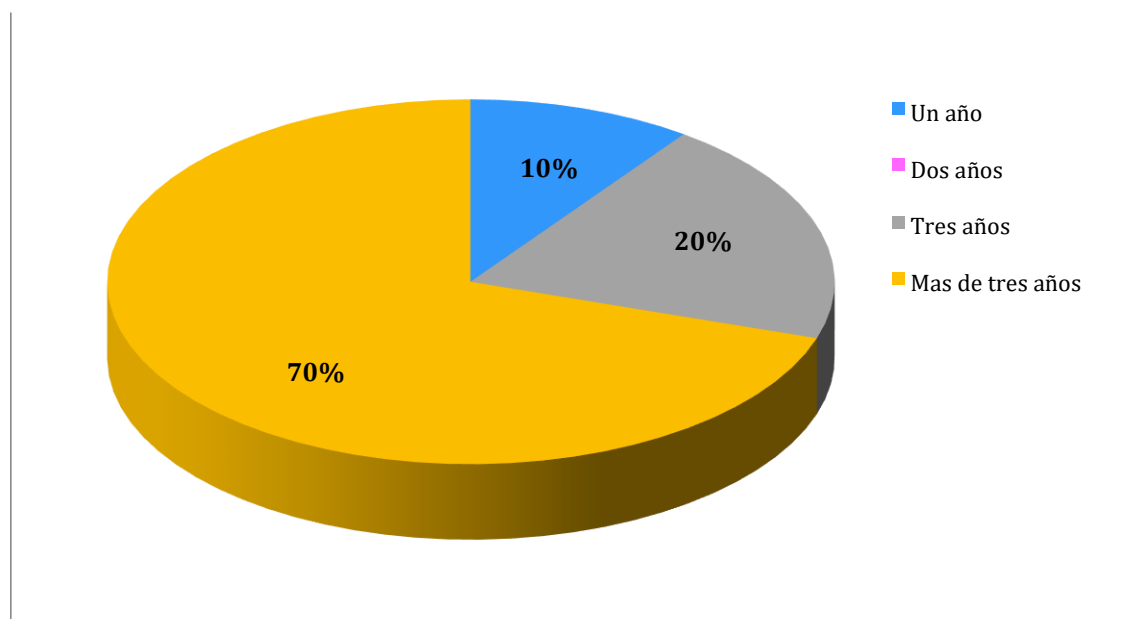
En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 90% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y solo en 10% en educación primaria.

4.1.2 Respecto al perfil de las MYPES

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	10.0
Dos años	0	0.0

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

Tres años	2	20.0
Más de tres años	7	70.0
Total	10	100.0

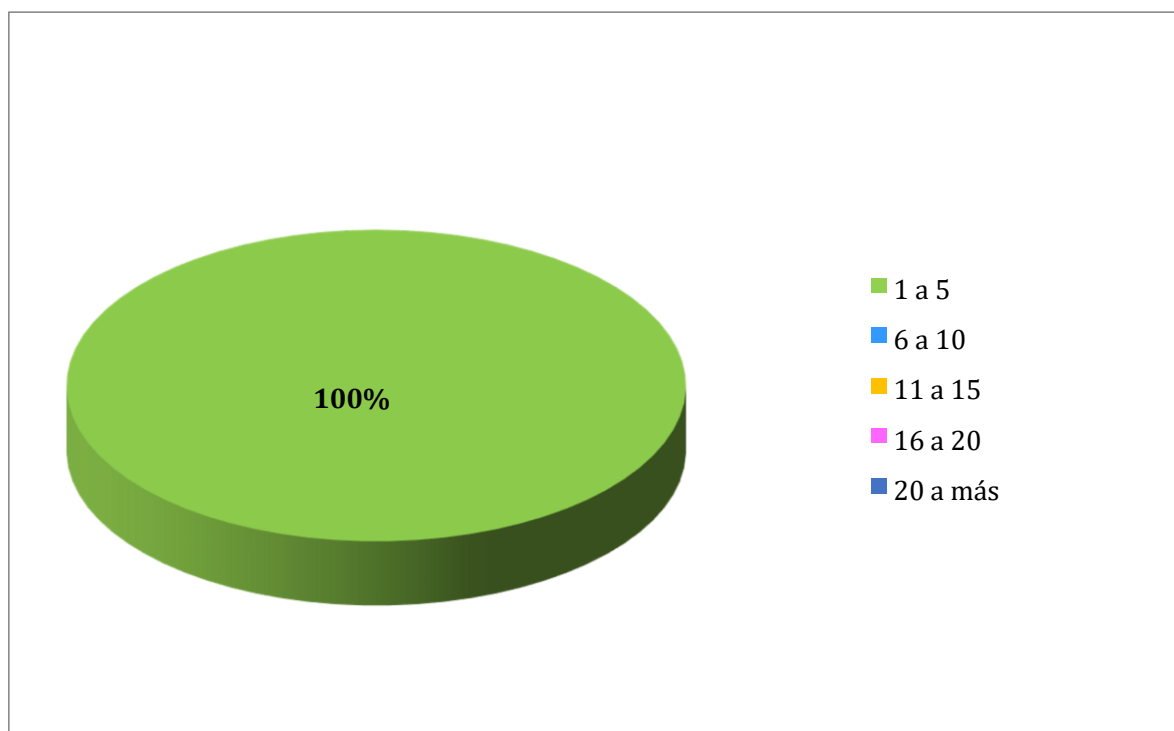
Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 10 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 70 % de más 3 años, y en un 20% en tres años, y en 10% en un año.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	10	100.0
6 a 10	0	0.0
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
20 a más	0	0.0
Total	10	100.0

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.



Fuente: Tabla 7.
Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

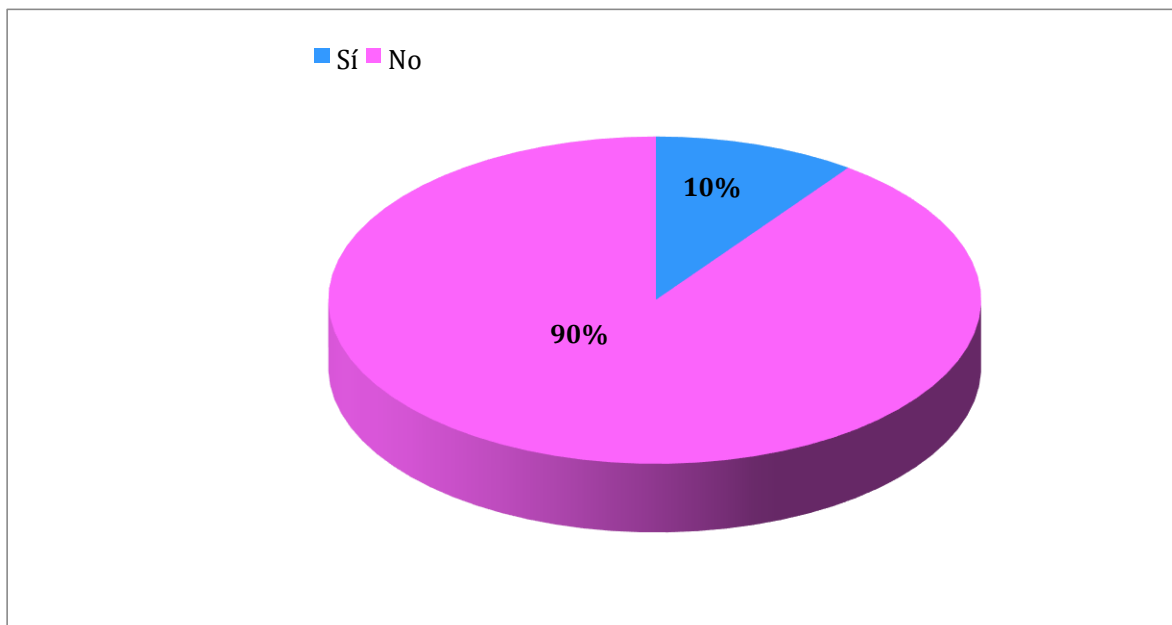
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 10 propietarios o representantes tienen un 100% de trabajadores de 1 a 5.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación del personal de las MYPES.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	1	10.0
No	9	90.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 8.

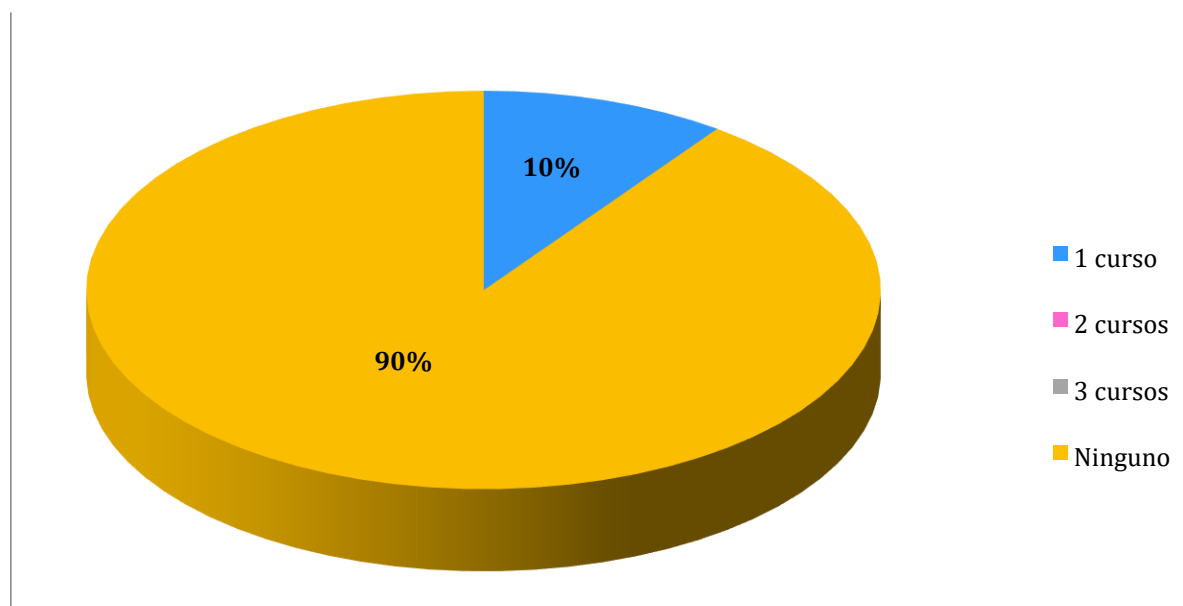
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 10 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE no han recibido capacitación, los cuales abarcan un 90%, y los que si recibieron capacitación solo fueron un 10%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	1	10.0
2 cursos	0	0.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	9	90.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.



Fuente: Tabla 9.

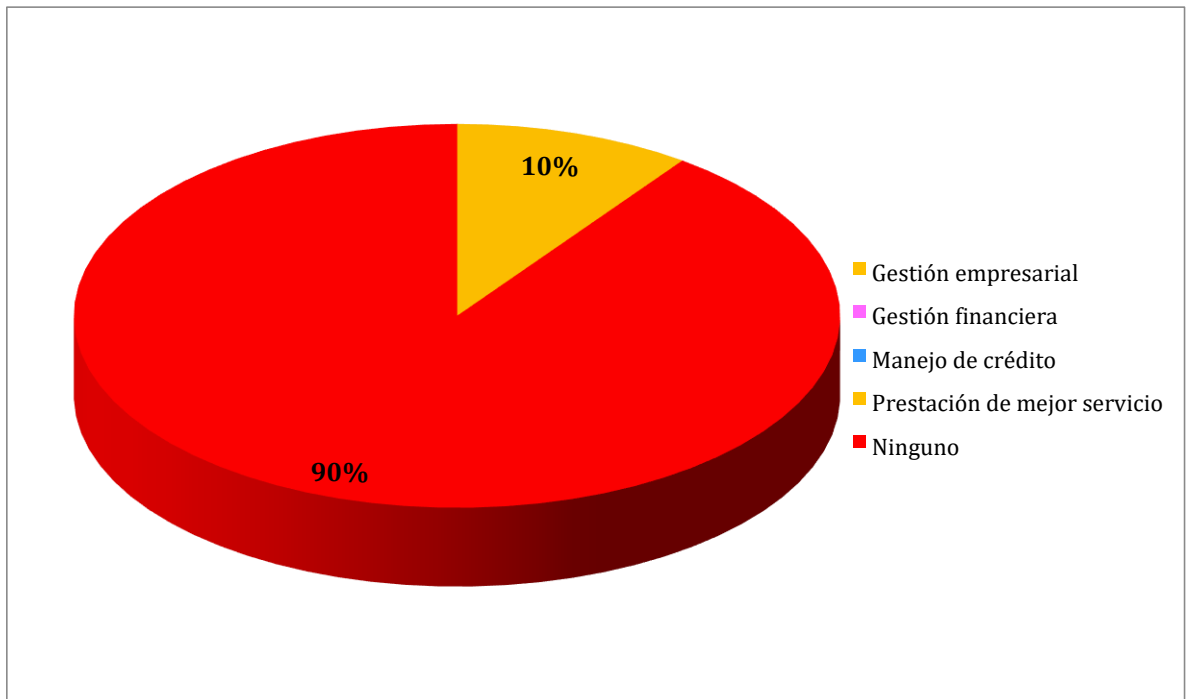
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los 10 trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 90% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación, mientras que el 10% pertenecen a los que tuvieron 1 curso de capacitación.

Tabla 10. Temas que se capacitaron sus trabajadores

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	0	0.0
Gestión financiera	0	0.0
Manejo de crédito	0	0.0
Prestación de mejor servicio	1	10.0
Ninguno	9	90.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas que se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 90% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, no se capacitaron en ninguno y el 10% en Gestión Empresarial.

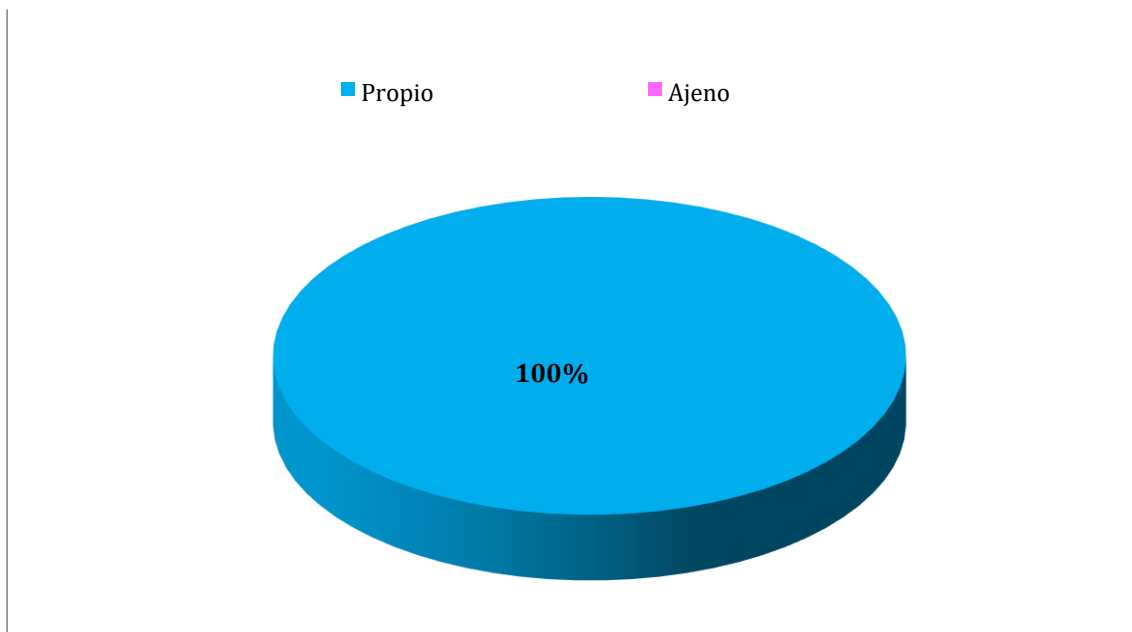
4.1.3 Respecto al financiamiento

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	10	100.0
Ajeno	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 09. Tipo de financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 11.

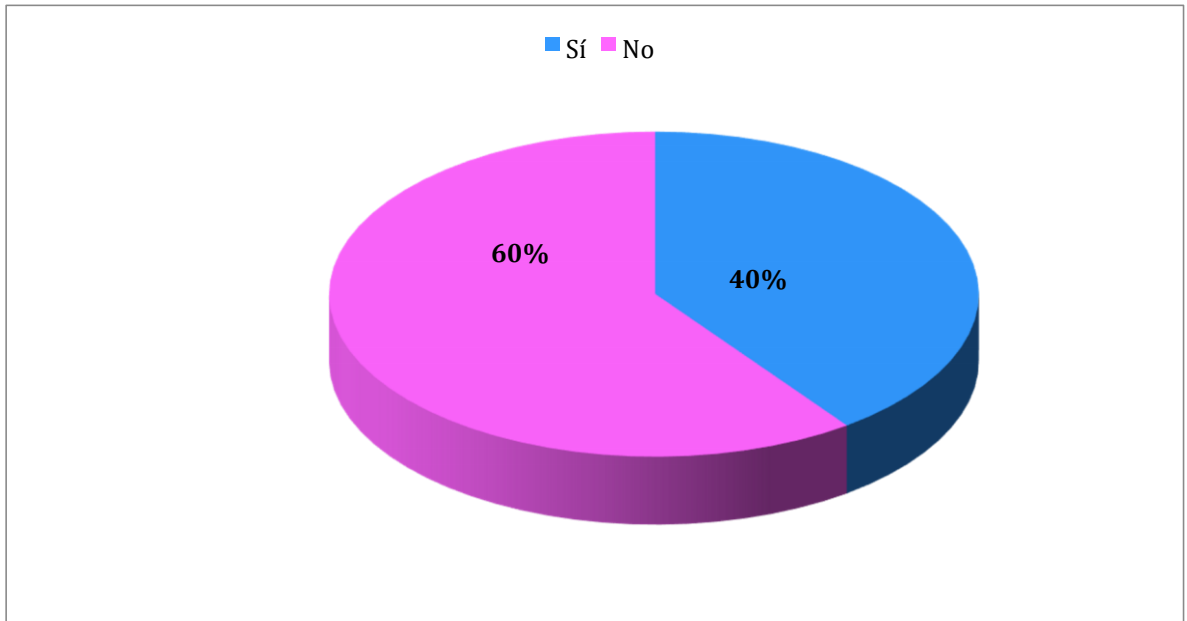
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 100 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio.

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	4	40.0
No	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

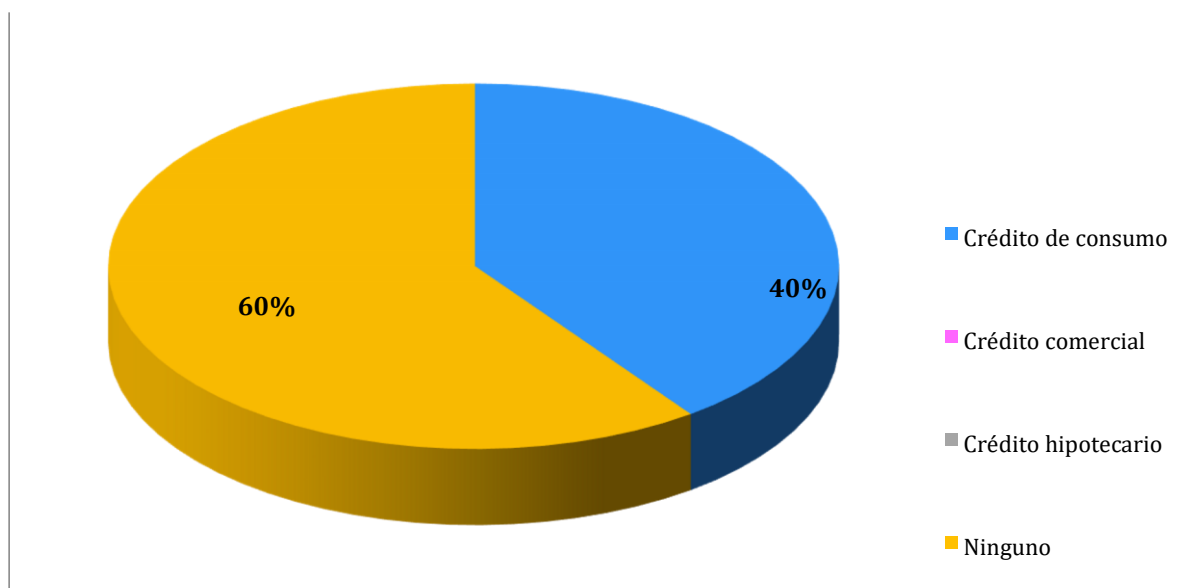
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 60% de los representantes legales encuestados no obtuvo ningún crédito, mientras que el 40% si solicitó crédito para su negocio.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de consumo	4	40.0
Crédito comercial	0	0.0
Crédito hipotecario	0	0.0
Ninguno	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

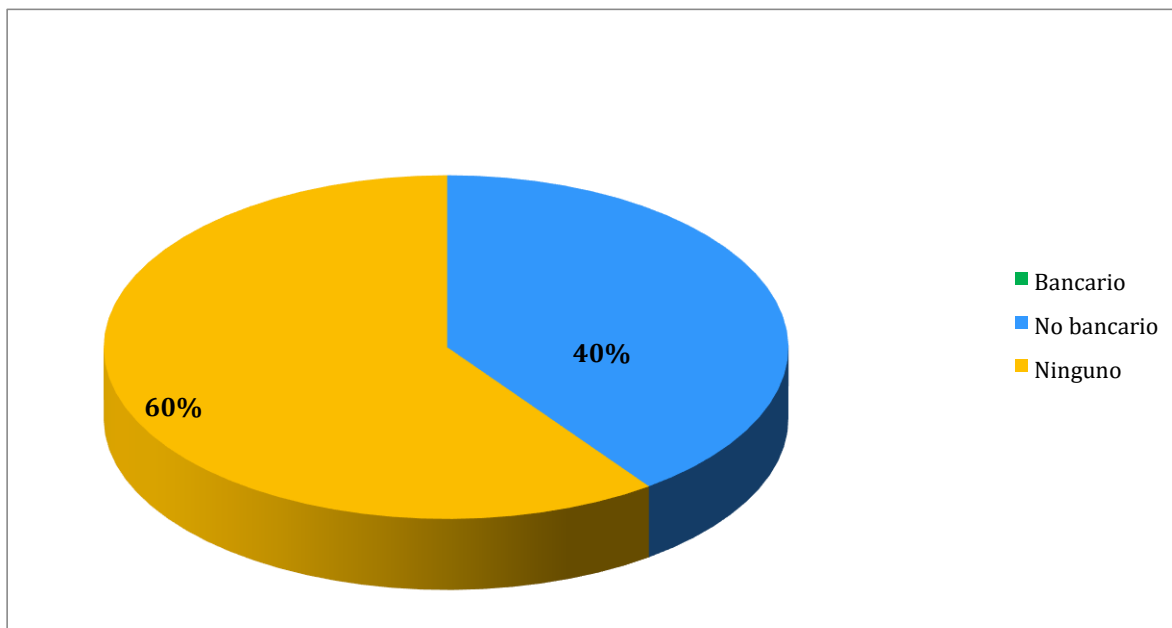
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 60% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio no obtuvieron ningún crédito, mientras que el 40% crédito consumo.

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

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	0	0.0
No bancario	4	40.0
Ninguno	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 14.

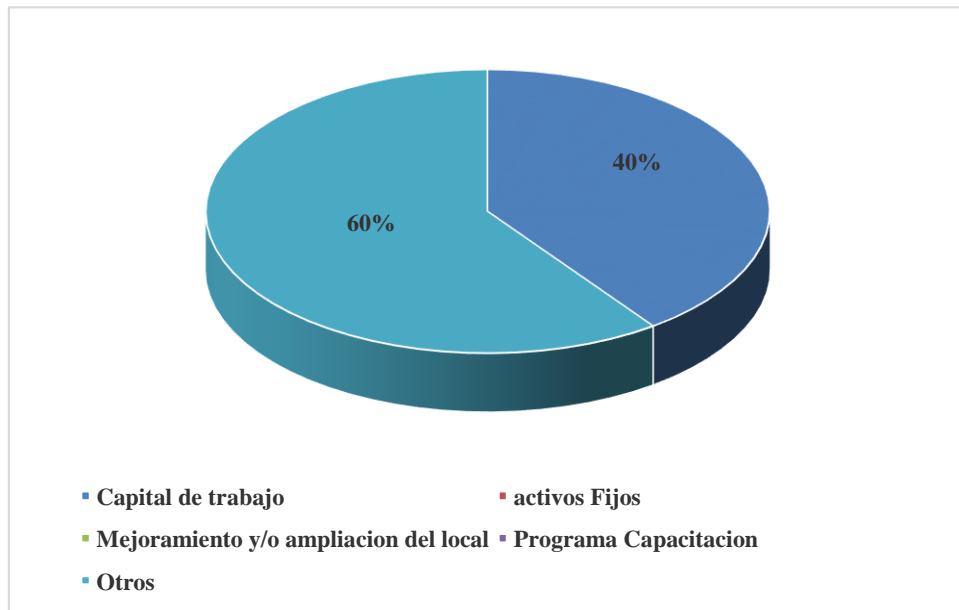
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 60% de los microempresarios no han obtenido ningún financiamiento de crédito y el 40% lo han obtenido del sistema no bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	40.0
Mejoramiento del local	0	0.0
Programas de capacitación	0	0.0
Activos fijos	0	0.0
Ninguno	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados no han invertido su crédito financiero y solo en un 40% en capital de trabajo.

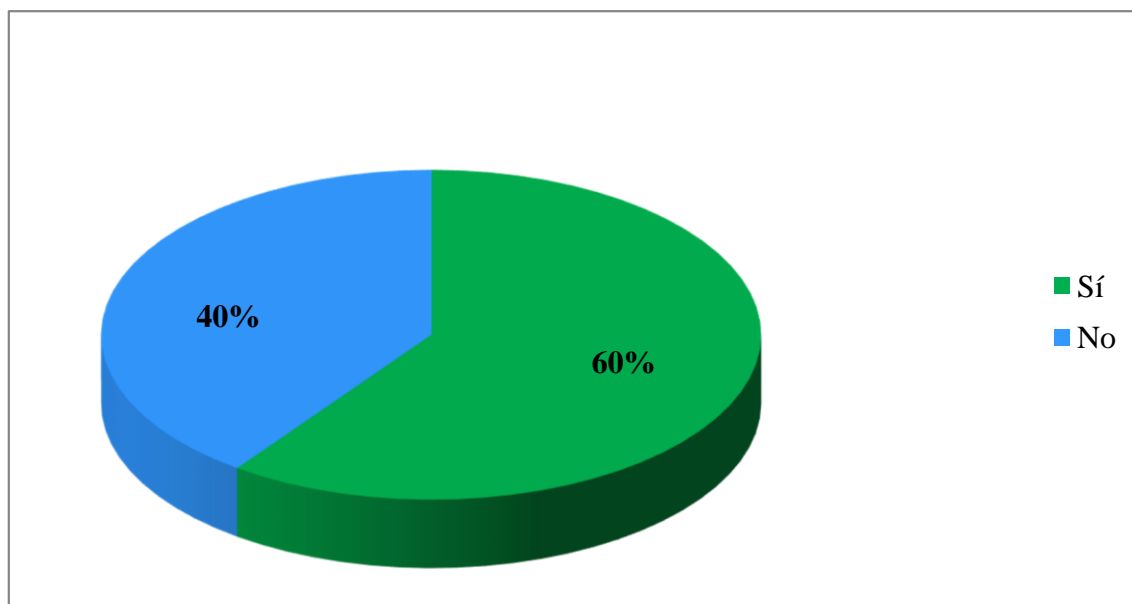
4.1.4. Respecto a la Capacitación.

Tabla.16. Capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Recibió	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	60.0
No	4	40.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico.14. Capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.



Fuente: Tabla

16.

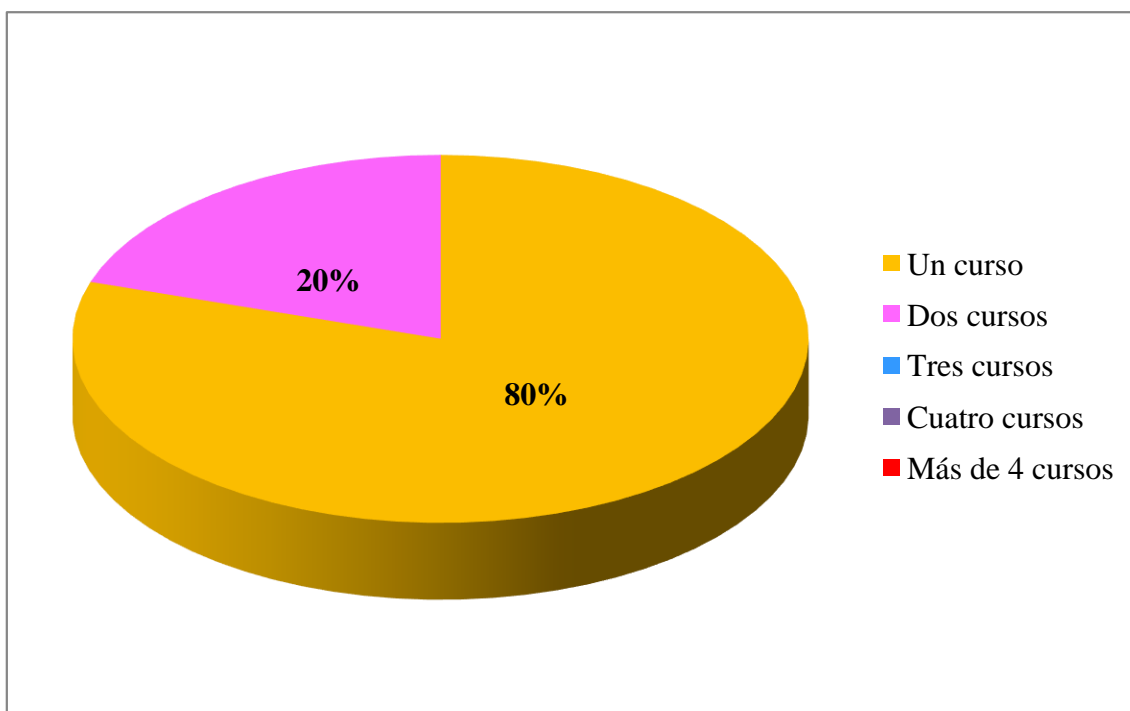
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 60% tuvo capacitación antes del otorgamiento del crédito y solo un 40% no obtuvieron capacitación.

Tabla 17. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Un curso	8	80.0
Dos cursos	2	20.0
Tres cursos	0	0.0
Cuatro cursos	0	0.0
Más de 4 cursos	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 15. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?



Fuente: Tabla 17.

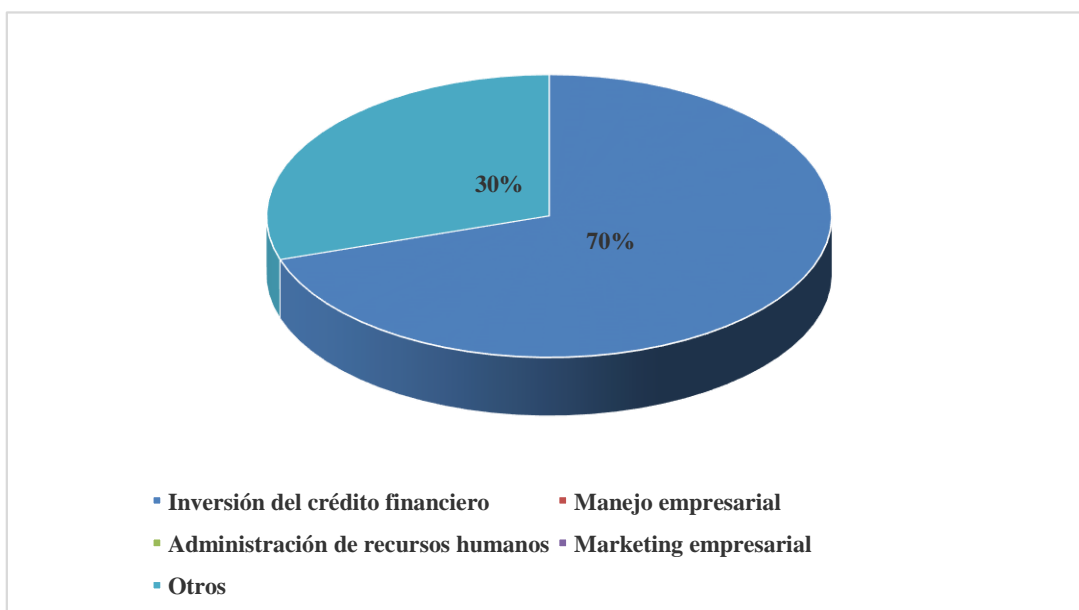
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 80% de los encuestados han recibido una capacitación en los últimos dos años y en un 20% recibieron dos cursos de capacitación.

Tabla. 18. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

Tipos de curso de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	7	70.0
Manejo empresarial	0	0.0
Administración de recursos humanos	0	0.0
Marketing empresarial	0	0.0
Otros	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico. 16. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?



Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y gráfico 16 se observa que el 70% de los encuestados tuvo capacitación en inversión del crédito financiero y en un 30% en otros tipos de cursos.

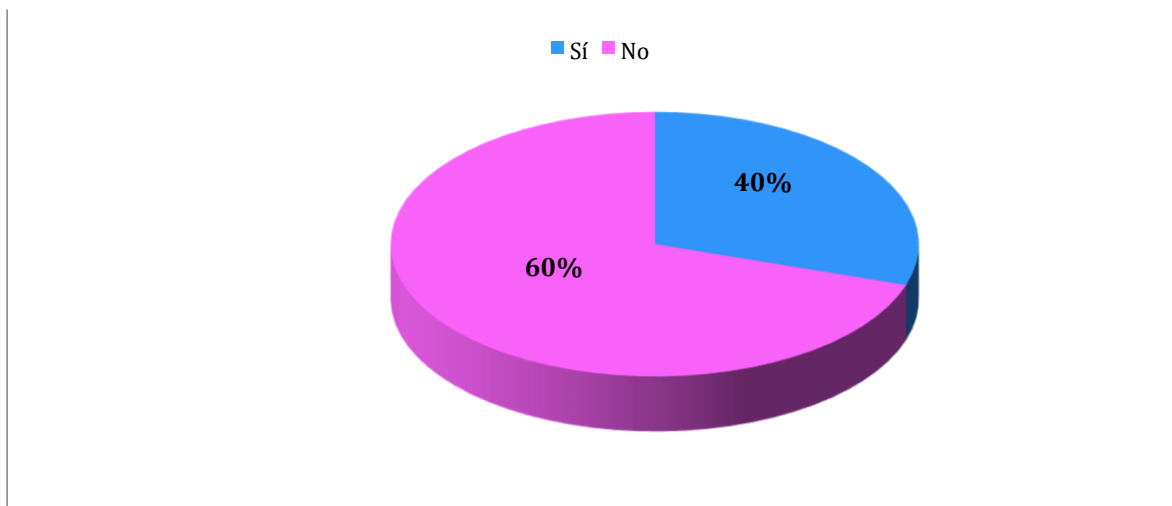
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

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

Mejora de rentabilidad por el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Sí	4	40.0
No	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 19.

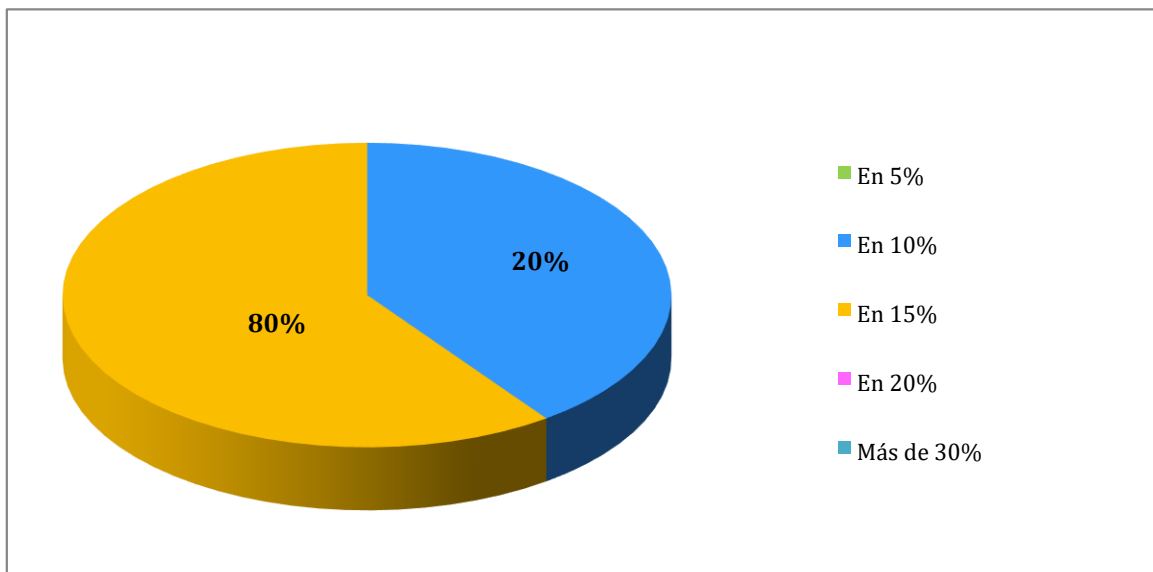
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido no mejoró su rentabilidad, y en un 40% consideran que sí mejoró su rentabilidad.

Tabla 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	0	0.0
En 10%	2	20.0
En 15%	8	80.0
En 20%	0	0.0
Más de 30%	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 18. En cuanto mejoró tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

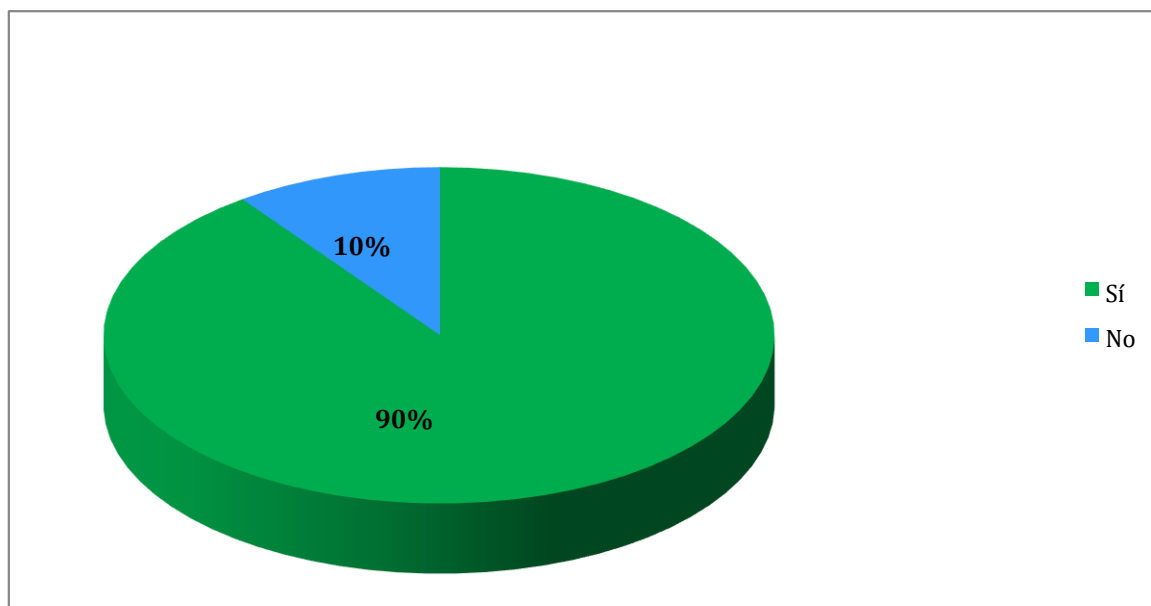
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 80% de los Micro empresarios encuestados mejoró en un 15% su rentabilidad, y en un 20% de los micro empresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad.

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.

Mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	90.0
No	1	10.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal



Fuente: Tabla 21.

En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 90% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 10% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

.Tabla 22. En cuanto mejoró tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 10%	0	0.0
En 20%	4	40.0
En 30%	6	60.0
En 40%	0	0.0
Más de 40%	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

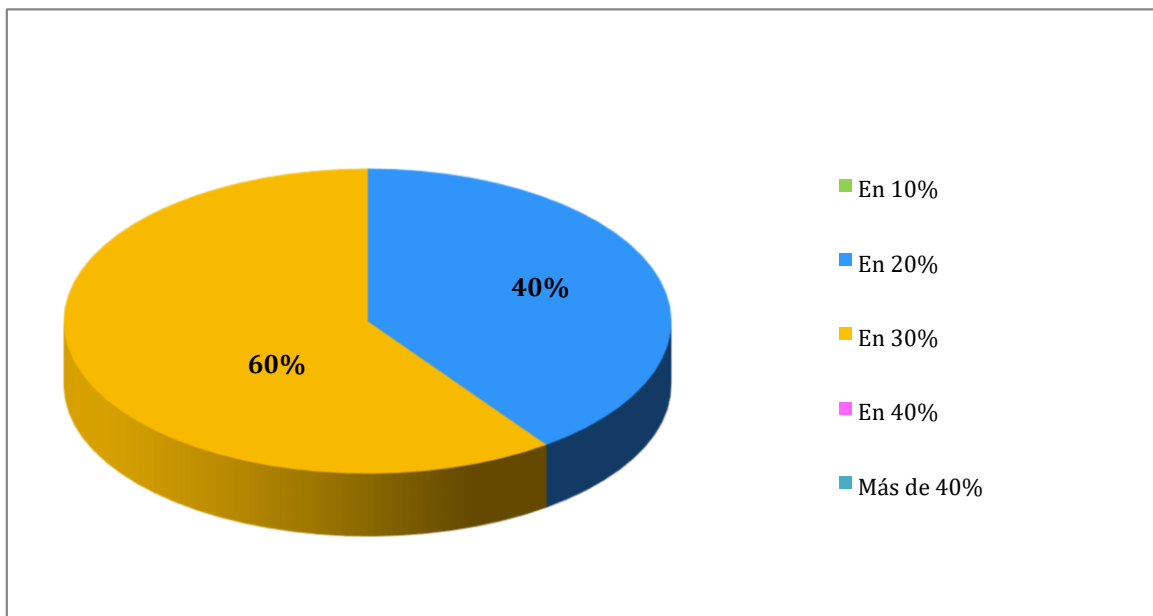


Gráfico 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.

Fuente: Tabla 22.

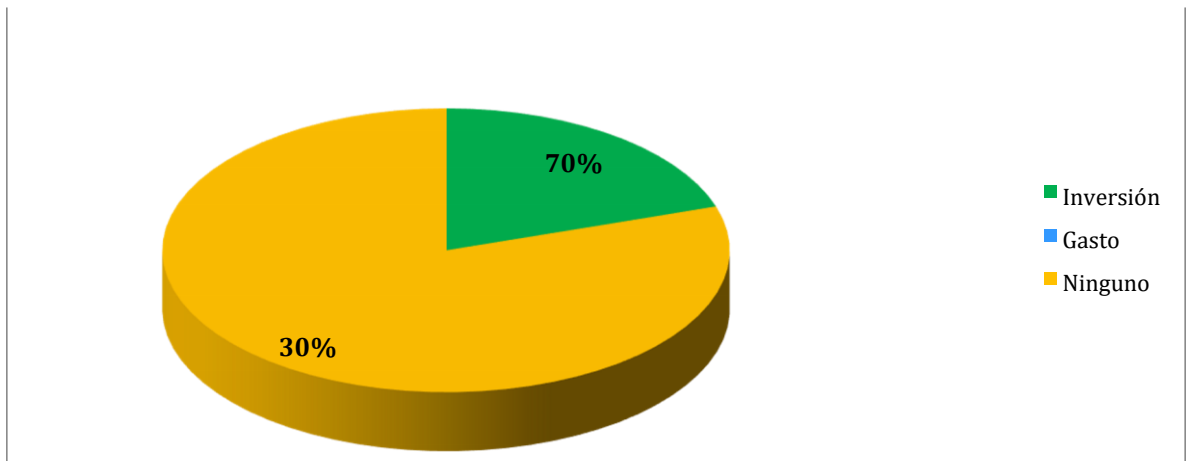
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 60% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 30% , y en 40% de los microempresarios consideran que aumento en 20% su rentabilidad.

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	7	70.0
Gasto	0	0.0
Ninguno	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

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



Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 70% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión, y en 30% lo consideran como ninguno.

4.2. Análisis de resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

“La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 30 a 44 años lo que estaría implicado que dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 3), el 60% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), estos resultados nos quiere decir que de los encuestados son varones, el 90% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPES en estudio están siendo dirigidas o administradas por dueños que cuentan la educación secundaria”.

Respecto al perfil de la MYPE

“El 90% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 100% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 90% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados (ver tabla 8), esto hace que exista una mala atención y venta a los clientes las cuales en su mayoría no son capacitados en las ventas, el 90% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron curso de capacitación, lo que implica que no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores y mejorar su rentabilidad (ver tabla 9), el 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados en ningún curso,

solamente el 10% fueron capacitados en prestación de mejor servicio (ver tabla 10), esto quiere decir que el trato directo al cliente es la razón de la empresa y poder vender más pero de las cuales solo una de estas empresas podrá hacerlo y los demás lo harán empíricamente”.

Respecto al financiamiento

“El 100% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 60% de los microempresarios no solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 40% sí solicito crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 40%, son créditos de consumo, mientras que el 60% no obtuvieron un crédito (ver tabla 13), el 40% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 60% de ninguno (ver tabla 14), esto demuestra que crédito obtenido son de otra fuente de financiamiento o con su propio capital es que invierte, el 40% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo y el 60% dijeron que no invirtieron (ver tabla 15), estos resultados quieren mostrarnos que fue para su capital de trabajo y por ende mejorar en su atención al cliente y generar sus propias utilidades y algunos no invirtieron en el transcurso esto repercutirá en su rentabilidad”.

Respecto a la capacitación

“El 60% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 40% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron en capacitación que a lo largo beneficiara a la empresa y a su propio personal y en crecer la rentabilidad. El 80% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un curso de capacitación, el 20% recibió dos cursos (ver tabla 17).

Estos resultados estarían implicando que este 20% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 30% dijeron que recibieron capacitaciones en otros cursos (ver tabla 18), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son de inversión de crédito financiero que son la fuente de crecimiento en sus empresas”.

Respecto a la rentabilidad

“El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que no ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19), estos resultados quieren decir que no mejoró es por ello que no invierten en la empresa. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 80% que ha mejorado en un 15% (ver tabla 20), quiere decir que el 80% de las MYPES mejoraron su rentabilidad el 15% de su inversión, el 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21), estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 60% respectivamente al 30% (ver tabla 22), el 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla 23). Esto quiere decir que la inversión es factor predominante para poder mejorar la actividad empresarial y por ende mejorara la rentabilidad de la empresa”.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 70% se dedican al negocio por hace más de 3 años, el 20% tiene una antigüedad de 3 años y el 10% un año de actividad respectivamente.

El 100% de las MYPES encuestadas tienen de 1 a 5 trabajadores.

5.2. Respecto a los Empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: 60% oscilan entre 30 a 44 años de edad y el 40% están en la edad de 45 a 64 años, el 60% son de sexo masculino, y el 40% son femenino.

El 90% secundaria completa y el 10% primaria.

5.3. Respecto a la Financiamiento

El 100% del financiamiento de las MYPES es capital propio, el 60% de los microempresarios encuestados no obtuvieron crédito para su negocio, el 60% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio no obtuvieron ningún crédito, el 60% de los microempresarios no han obtenido ningún financiamiento de crédito y el 40% lo han obtenido del sistema no bancario, el 60% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido no mejoro su rentabilidad, y en un 40% consideran que si mejoro su rentabilidad.

5.4. Respecto a la Capacitación

El 60% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 40% pertenece a los que no tuvieron ningún curso de capacitación, el 80% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, se capacitaron en un curso y el 20% en dos cursos, el 70% de los microempresarios encuestados respondieron que fueron capacitados en el curso de inversión del crédito financiero y el otro 30% en otros cursos.

5.5. Respecto a la Rentabilidad

El 40% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por el financiamiento , y el 60% no mejoro su rentabilidad no se incrementó en nada, el 80% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad en 15%, el 80% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad en 15%, en un 60% los microempresarios encuestados dicen que mejoro su rentabilidad, y en un 70% que la capacitación es una inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Ayala L. A. & De la Cruz M. P. (2010), Análisis y desarrollo del sistema de capacitación del personal en una organización. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Analisis-y-Desarrollo-De-Sistemas-De/701967.html>.
- Caballero(2008), La micro y pequeña empresa[extraído el 23 de abril del 2016], disponible en http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf.
- Carrillo L. (2013), Concepto de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>.
- Carvajal, Lizardo(2013) Metodología de la investigación Científica, curso general y aplicado[extraído el 23 de mayo del 2016], disponible en: <http://www.lizardocarvajal.com/metodologia-de-investigacion/>
- Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. Chimbote abril del 2006. [20/04/2008]; Paginas 31. Disponible en: http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf.
- Definición. Financiamiento. [Citada 2016 May. 13]. Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Definición. Financiamiento ABC. [Citada 2016 jun. 13]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.
- Definición. Carpintería abc.com/general/carpintería.php. (s.f.).
- Diccionario de economía política. Rentabilidad. [Citada 2016 May. 15]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.
- Gitman, Lawrence (1992), Administración Financiera Básica. Editorial Harla. México.[extraído el 28 de abril del 2016], disponible en http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=2090426&pid=S1315-9984200500030000900005&lng=es.

- Hernández, S. (2009, 20 de enero). “Made in China”, mucho más que productos baratos. Agencia de Noticias Xinhua. Recuperado de http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2009-01/20/content_801761.htm.
- Herrera, O. (2006). 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.[extraído el 23 de abril del 2016], disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.pdf>.
- La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2016 May. 14]. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.
- Morales, J. C. (1999). La nueva integración latinoamericana: globalización, apertura y dinamismo comercial. Revista de Estudios Internacionales: Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales, Santiago de Chile.
- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación).[extraído el 8 de mayo del 216], disponible en <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Prevé y Campillo F. Financiamiento. [citada 2016 May. 11]. Disponible en:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Rengifo Silva Jefferson (2011). “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo - Conibo del distrito de Callería-provincia de coronel portillo, periodo 2009-2010”. [extraído el 23 de abril del 2016], disponible en <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-cienciascontables/article/view/460>.
- Rengifo, M. (2011); en la tesis: El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. [extraído el 23 de abril del 2016], disponible en <http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/handle/11458/323>.
- Sarmiento, E. (1996). Apertura y crecimiento económico: de la desilusión al nuevo Estado. Bogotá: Tercer Mundo.

Sarmiento R. (2004), La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2016 May. 11].

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

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): "Análisis de Rentabilidad de la empresa [21 de mayo del 2016], disponible en 5campus.com, Análisis contable <<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>> [y añadir fecha consulta].

Sesto Pedreira, Manuel (2003): Introducción a las finanzas. Ed. Centro de Estudios Ramón, Areces, S.A.[extraído el 6 de mayo del 2016], disponible en [http://www.google.com.pe/url?url=http://www.esncajacanarias.com/indic/downloadfichas.php%3Fidfichero%3D46&rct=j&frm=1&q=&esrc=s&sa=U&ved=0ahUKEwi7k6uny-vNAhUHGR4KHey-](http://www.google.com.pe/url?url=http://www.esncajacanarias.com/indic/downloadfichas.php%3Fidfichero%3D46&rct=j&frm=1&q=&esrc=s&sa=U&ved=0ahUKEwi7k6uny-vNAhUHGR4KHey-BdEQFgglMAM&usg=AFQjCNEQMMTi7UF1KzZR9P-Utv-E6urZfQ)

[BdEQFgglMAM&usg=AFQjCNEQMMTi7UF1KzZR9P-Utv-E6urZfQ](http://www.google.com.pe/url?url=http://www.esncajacanarias.com/indic/downloadfichas.php%3Fidfichero%3D46&rct=j&frm=1&q=&esrc=s&sa=U&ved=0ahUKEwi7k6uny-vNAhUHGR4KHey-BdEQFgglMAM&usg=AFQjCNEQMMTi7UF1KzZR9P-Utv-E6urZfQ).

Schnettler (2002), Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile. Recuperado de http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext.

Vásquez F(1997), "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los

Rubros de Carpintería del Distrito de Chimbote, periodo 1997".

Vásquez, F. (2011), caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de Textilería de Chimbote, 2010-2011

Van Horne, James (1993), Administración Financiera. Editorial Prentice Hall. México.[extraído el 29 de abril del 2016], disponible en

http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=2090437&pid=S1315-9984200500030000900016&lng=es.

Wikipedia. Rentabilidad. [Citada 2016 May. 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

Zapata, L. (2004), en la tesis: "investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se

transfiere el conocimiento [extraído el 22 de abril del 2016] disponible en dichas
empresas <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?sequence=1>

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO CARPINTERIAS DE LA PROVINCIA DE MARISCAL CACERES**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE MARISCAL CACERES,
PERÍODO 2016.**

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

Encuestado

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

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

I.1 Edad del representante legal de la empresa:

De 20 a 35 años () De 36 a 50 años () Más de 51 años ()

I.2 Sexo: a) Masculino... b) Femenino

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción..... ()

b) Primaria..... ()

- c) Secundaria..... ()
- d) Superior universitaria..... ()
- e) Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPES

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

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

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 11 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

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

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

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

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial... () b) Manejo eficiente del Crédito..... ()
)

c) Gestión Financiera() d) Prestación de mejor Servicio al cliente. ()
)

e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

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

- Créditos de Consumo ()

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

Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Si () No ()

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

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

Si () No ()

Porqué.....

.....

.....

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

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

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Por qué?.....

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACION				
	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
Estudio de la Bibliografía					
Estudio del Abordaje Teóricometodológico					
Elaboración del Proyecto					
Pruebas de los Instrumentos de Investigación					
Ejecución del Proyecto					
Análisis de Datos					
Interpretación de los resultados					
Elaboración del informe					

PRESUPUESTO

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Material de Escritorio					2 012,50
Papel Bond A4 80 grs.	Ciento	1	0.05	5.00	
Lapicero	Unidad	3	0,50	1.50	
Lápiz	Unidad	1	1.00	1.00	
Borrador	Unidad	1	0,50	0,50	
Tajador	Unidad	1	0,50	0,50	
Corrector	Unidad	1	6.00	6,00	
Engrapador	Unidad	1	10,00	10,00	
Perforador	Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera	Unidad	1	7,50	7.50	
Clip	Caja	1	1,50	1,50	
Resaltador de textos	Unidad	3	6,00	18,00	
Fólder Manila	Unidad	B1	2,00	2,00	
Fólder de plástico	Unidad	2	4,50	9,00	
USB - 4Gb	Unidad	2	70,00	140,00	
Laptop Toshiba	Unidad	1	1 800,00	1 800,00	
Costos Por Servicio					270,00
Impresión	Unidad	150	0,30	45.00	
Fotostática	Unidad	50	0.10	5.00	
Anillado	Unidad	4	15.00	60.00	
Internet	Horas	80	2,00	160,00	
Alimentación					335,00
Desayuno	Días	20	5.00	100.00	
Almuerzo	Días	20	8.00	160.00	
Cena	Días	15	5.00	75.00	
Movilidades					350.00
Pasajes Internos	Días	10	5,00	50,00	
Pasajes Externos	Días	10	30.00	300.00	
TOTAL					2967 ,50

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.

