

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO  
JOYERIAS DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2014

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

BACH, RIVERA MAYTA, EDITH PAMELA

**ASESOR:**

Mg. REINERIO CENTURION MEDINA

**CHIMBOTE-PERÚ**

**2015**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

---

MBA.SANTOS FELIPE LLENQUE TUME  
PRESIDENTE

---

LIC. ADM.CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO  
SECRETARIO

---

DR. WILBERTO FERNANDO RUBIO CABRERA  
MIEMBRO

## AGRADECIMIENTO

Al todopoderoso, por permitirme,  
realizar mi sueño anhelado compartido  
con mí familia, gracias por todo el amor,  
por la vida y por la fe que depositas en  
mí.

Mama, no me equivoco si digo que  
eres la mejor mama del mundo,  
bendigo todos tus esfuerzos, apoyo y  
confianza que tienes conmigo,  
Gracias por estar siempre conmigo  
en las buenas y malos momentos  
quiero que sepas que te quiero  
demasiado y siempre permanecerás  
en mi corazón.

A todos y a cada uno de los profesores Y  
docentes Universitarios, mil gracias Porque  
Contribuyeron a formar el Profesional que  
ahora soy. En especial al Asesor y a los  
miembros del jurado por su Dedicación y la  
aprobación de esta Investigación.

## **DEDICATORIA**

A ti señor, por protegerme siempre desde el cielo, por guiar mis pasos y proporcionarme sabiduría para culminar con éxito mis metas con fe todo saldrá bien.

A mis padres, porque el día de hoy están conmigo siempre apoyándome gracias a ellos cumpla una meta más en mi vida profesional, Gracias por darme buenas enseñanzas valores inculcados por ustedes, me enseñaron a ver que la vida es muy dura pero a pesar de todo siempre están ahí conmigo enseñándome a no rendirme. Los amo.

Para aquellas personas que me enseñaron a  
Ser quien soy, y siempre están conmigo siempre,  
Gracias por haberme ayudado a lo largo de mí  
Y por honrarme con su amistad.

## RESUMEN

La investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPES del sector comercio- rubro Joyerías del distrito Chimbote, Año 2014. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal-descriptivo de una población de 6 MYPES, se aplicó un cuestionario estructurado por 20 preguntas y se utilizó la técnica de las encuestas. Los principales resultados fueron: **Referente al perfil del representante legal:** el 50,0% fluctúa su edad entre 31-40 años, el 83,3% son género femeninas, el 83,3% actualmente terminaron sus estudios universitarios concluidos, y el 50,0% tienen profesión de administrador. **Referente a la MYPES:** el 66,7% tienen de 5 a 10 años de permanencia en el mercado, el 66,7% son formales, el 66,7% son trabajadores eventuales en la MYPES, el 83,3% se formó para obtener ganancias; el 50,0% se financio con capital propio para la MYPE. **Referente al Financiamiento:** el 100,0% si ha solicitado crédito, el 50,0% solicito de 1 a 2 veces de crédito, el 50,0% solicito en otro tipo de Institución, el 66,7% el financiamiento se usa en capital de trabajo. **Referente a la capacitación:** el 100,0% si se ha capacitado en los últimos años, el 50,0% se ha capacitado en ventas, el 100% considera la capacitación como inversión. El 50,0% se capacito 3 veces al personal, y el 100% afirmo que la capacitación contribuyo a la mejora de la rentabilidad. **Referente a la rentabilidad:** el 83,3% se consideró que en los últimos años ha mejorado la rentabilidad, el 66,7% se afirmó que el financiamiento mejora la rentabilidad en la MYPES.

**Palabras claves:** Capacitación, Financiamiento y rentabilidad.

## ABSTRACT

The overall research aimed to describe the main features of financing, training and profitability in the sector MYPES trade- Jewelry category of Chimbote District, Year 2014. The research had the following design: non-experimental descriptive cross-population 6 MYPES, a structured 20 questions and the survey technique was used questionnaire. The main results were: **Concerning the legal representative profile:** 50.0% fluctuates between 31-40 years of age, 83.3% are female Gender, 83.3% completed college now completed, and 50.0% have a management profession, **Regarding the MYPES**, 66.7% are of 5-10 years in the market, 66.7% are formal for profit, 66.7% are workers possible in MSEs, 83.3% was formed for profit; 50.0% was financed with equity for MYPES. **Concerning the Financing** 100,0% if requested credit, 50.0% request of 1-2 times credit 50.0% request other credit institution, 66.7% financing is used in working capital. **Regarding training:** 100,0% when trained in recent years, 50.0% have been trained in sales, 100% consider training as an investment. The 50.0% were trained 3 times the staff, and 100% affirm that training contributed to improved profitability. **Regarding profitability:** 83.3% considered that in recent years has improved profitability, 66.7% stated that funding improved profitability in the MYPES.

**Keywords:** training, financing, and profitability.

## CONTENIDO

<b>TÍTULO</b> .....	pág. i.
<b>HOJA DE FIRMA DEL JURADO</b> .....	pág. ii.
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	pág. iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	pág.vi
<b>RESUMEN Y ABSTRACT</b> .....	pág.v-vi
<b>CÓNTENIDO</b> .....	pág. vii
<b>INDICE DE TABLAS Y FIGURAS</b> .....	pág.viii-ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	pág.1
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	pág.6
2.1 Antecedentes.....	Pág.6
2.2 Bases Teóricas.....	pág.10
2.3 Marco Conceptual.....	pág.19
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	Pág.21
3.1Diseño de la Investigación.....	pág.21
3.2Poblacion y Muestra.....	pág.21
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	pág.22
3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.....	pág.27
3.5 Plan de análisis.....	pág.27
3.6 Matriz de consistencia.....	pág.28
3.7 Principios Éticos.....	pág.29
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	pág.30
4.1 Resultados.....	pág.30
4.2 Análisis de los resultados.....	pág.36
<b>V.CONCLUSIONES</b> .....	pág.40
Aspectos complementarios.....	pág.40
Referencias bibliográficas.....	pág.41
Anexos.....	pág.43

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

<b>Tabla N° 1</b> Características generales de los representantes de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Año 2014.....	Pag.30
<b>Tabla N° 2</b> Características generales de la representación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Año 2014.....	Pag.31
<b>Tabla N° 3</b> Características del financiamiento de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Año 2014.....	Pag.32
<b>Tabla N° 4</b> Características de la capacitación de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Año 2014.....	Pag.34
<b>Tabla N°5</b> Características de la rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, Año 2014....	Pag.35



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura N°1</b> (Tabla N°1) Edad.....	Pag.53
<b>Figura N°2</b> (Tabla N°1)Genero.....	Pag.53
<b>Figura N°3</b> (Tabla N°1) Grado de Instrucción.....	Pag.54
<b>Figura N°4</b> (Tabla N°1) Profesión.....	Pag.54
<b>Figura N°5</b> (Tabla N°2) Años de Permanencia en la actividad.....	Pag.55
<b>Figura N°6</b> (Tabla N°2) La MYPES.....	Pag.55
<b>Figura N°7</b> (Tabla N°2) Estado de los Trabajadores.....	Pag.56
<b>Figura N°8</b> (Tabla N°2) Finalidad de las MYPES.....	Pag.56
<b>Figura N°9</b> (Tabla N°2) Como se Financio la Empresa.....	Pag.57
<b>Figura N°10</b> (Tabla N°3) Solicito crédito.....	Pag.57
<b>Figura N°11</b> (Tabla N°3) Cuantas Veces solicito crédito.....	Pag.58
<b>Figura N°12</b> (Tabla N°3) Entidades Financieras.....	Pag.58
<b>Figura N°13</b> (Tabla N°3) En que se usa el Financiamiento.....	Pag.59
<b>Figura N°14</b> (Tabla N°4) Recibió Capacitación.....	Pag.59
<b>Figura N°15</b> (Tabla N°4) En que se Capacito.....	Pag.60
<b>Figura N°16</b> (Tabla N°4) Significado de Capacitación.....	Pag.60
<b>Figura N°17</b> (Tabla N°4) Cuantas veces capacito al personal.....	Pag.61
<b>Figura N°18</b> (Tabla N°4) La capacitación mejora la Rentabilidad.....	Pag.61
<b>Figura N°19</b> (Tabla N°5) En los últimos Años mejoro la Rentabilidad.....	Pag.62
<b>Figura N°20</b> (Tabla N°5) El crédito Mejora la Rentabilidad.....	Pag.62

## I. INTRODUCCIÓN

*Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2003). A nivel internacional, casi la mayoría de MYPES en los países representan más del 95% del total de las empresas, proporcionando entre el 70% y 80% del empleo y contribuyen entre el 50% y 60% del producto Bruto Interno.*

Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.

En la unión Europea, donde más del 99% de las empresas son Pymes proporcionando el 72% del empleo, de todas ellas el 71% son empresarios individuales y solo el 6,5% tienen la forma jurídica de sociedad anónima. La Comisión Europea consciente que las pequeñas y medianas empresas (PYME) contribuyen significativamente a la competitividad, investigación, innovación, cualificación, empleo y afrontan problemas específicos, aprobó el Programa plurianual para las empresas y el espíritu empresarial, en particular para las PYME, 2001-2005 ( Decisión del Consejo, DOCE L 333/84, 29-12-2010) para lograr cinco objetivos: (a) Fomentar el crecimiento y la competitividad de las empresas en una economía internacionalizada y basada en el conocimiento, (b) Simplificar y mejorar el marco administrativo y reglamento de las empresas, para favorecer la investigación, la innovación y la creación de empresas, (d) Mejorar el entorno financiero de las empresas, en particular de las PYME, y por ultimo (e) Facilitar el acceso de las empresas a los servicios de apoyo, a los programas y a las redes comunitaria, y mejorar su coordinación. **Vásquez, (2000).**

Las MYPES en América Latina se encuentran afectadas por problemas sociales, como los de la extrema pobreza, en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas (MYPES), las cuales se encuentran en Zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía, estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social, y generación de empleo en la región. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalar que la posibilidad de lograr

Estos y otros tipos de apoyo limitan su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas. Las microempresas son fabricantes, proveedoras de servicios y minoristas que constituyen una parte integral de la economía, como compradores y vendedores. No solo generan empleos, sino que además contribuyen al crecimiento económico de América Latina. La microempresa actualmente representa una parte importante de la fuerza laboral en muchos países y constituye en sí misma al centro de la actividad económica. Por otro lado, a pesar del considerable número de empleos que genera el sector, la calidad de los mismos es muy variada. El subempleo es frecuente y muchos de los trabajos, particularmente los que desempeñan las mujeres, no son remunerados. Aunque estas son condiciones comunes entre las microempresas, existen una enorme variedad de microempresas, mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía de América Latina.

Según la problemática anterior de América Latina, no es aceptable que todo emprendedor(a) tenga un relativo bajo nivel educativo porque daría como resultado una restricción para la formación de capacidades gerenciales; a esto añadimos que debido a las dificultades para acceder a servicios financieros, el ahorro personal, el recurso a los sistemas de crédito informal y préstamos familiares son las únicas opciones viables para que los empresarios puedan invertir su negocio **Sánchez, (2010)**

En el caso de nuestro país Perú, de acuerdo a un diagnóstico sobre la situación empresarial, 8 de cada 10 empresas son consideradas de la Micro y Pequeña Empresa (MYPES), según datos del ministerio de la producción, representan el 98,6% de las (94.7% micro y 3.9% pequeña) empresas en el país, generan el 77% del empleo anual y representan el 42% del PBI Nacional. Sin embargo el 80% muere antes de cumplir su primer año. De acuerdo a muchos especialistas económicos del sector, reconoce que existen varios factores que ponen en riesgo la existencia de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú (MYPES) (a) Informalidad y piratería, (b) Limitadas capacidades gerenciales: toma de decisiones operativas y no estratégicas, (c) No poseer adecuados Sistemas de Información y Contabilidad, (d) Inversión y uso inadecuado de las Nuevas Tecnologías, (e) No contar con algún tipo de certificación de sus productos y de las

Empresa, (f) Escasas capacidades operativas, (g) Clima Organizacional, (h) Dificultad de acceso al financiamiento, (i) Desatender sus obligaciones tributarias, (j) Bajo nivel de calificación del personal, (k) Baja participación en influencias en el mercado. **Porrás, (2011).**

Por otro lado tenemos el obstáculo más concurrente para el empresario cuando desea acceder a un financiamiento para su MYPES se encuentra el alto del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeñas empresarios tienen que recurrir a prestamistas y Asociaciones de créditos (juntas). El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de intereses mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que aun micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más un con altos costos de crédito. Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro pequeños empresarios sobre estos entes, la gran mayoría de estos piensa “no un préstamo, no porque cobran muy caro” “no porque luego me quitan mi casa” o no porque no saben los beneficios que también te pueden traer dichas entidades, todo hace que recurran a Sociedad Financiera Informal. Teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como Mi banco, ONGs, las cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo entre otros, estas no reúnen lo que requieren nuestro micro y pequeños empresarios. Bajo estos acontecimientos reales mencionado anteriormente, es que el financiamiento es un desafío muy grande para los empresarios ya que perciben un riesgo significativo como el temor de no poder pagar sus cuotas, perder esa garantía que dejan para acceder a un financiamiento, entre otros. **Zambrano, (2003)**

La dinámica del desarrollo comercial de la región Ancash orientado al rubro Joyerías está concentrada en el distrito de Chimbote, donde se desarrolló el estudio existen establecimientos de negocios conocidos como MYPES dedicadas a la compra y venta de joyas, pero sin embargo, se desconoce en lo que respecta al financiamiento: si acceden a financiamiento las MYPES, si es así, pues que tasa de interés paga, a que institución Financiera recurre, cuantas veces solicita créditos al año, en que lo invierte

etc.; así mismo se desconoce con respecto a la capacitación: si se capacita el Rep. Legal y su trabajadores de las MYPES, si es así; pues cuantas veces al año se capacita, que temas capacita, etc.; en lo que respecta a la rentabilidad en los últimos años ha mejorado la rentabilidad de las MYPES, de tal manera acceden a un financiamiento para mejorar la rentabilidad por lo que es necesario plantear la siguiente pregunta de Investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Determinar las principales características del financiamiento, de las MYPES del Sector comercio.- Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014.
- Determinar las principales características de la capacitación de las MYPES del Sector comercio.- Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014.
- Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio.-Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014.
- Determinar las principales características de las MYPES del sector comercio.-Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014.
- Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio.-Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014.

Finalmente, la justificación de esta Investigación se basó conociendo el grado de importancia que tienen las MYPES en la economía del país, con su aporte del 42% en el PBI nacional y el 77% de empleo anual; por otro lado permitirá proporcionar información válida, confiable y oportuna a las autoridades de nuestro Distrito, a los investigadores, a los estudiantes de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y a la Sociedad Chimbotana determinando las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPES en estudio.

También contribuirá en la toma de decisiones del Representante Legal de la MYPE

en lo que respecta al financiamiento la capacitación y rentabilidad basándose en los Resultados y conclusiones obtenidos producto de la Investigación realizada.

Finalmente, el trabajo contribuirá para realizar otros estudios de investigación similares en otros rubros y sectores del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

**Acuña, (2010).** En un estudio en el sector comercio –rubro distribuidores de útiles de Oficina del distrito de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: RESPECTO AL FINANCIAMIENTO: 1) En el año 2008 el 42,86% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 28,57% recibieron montos de créditos entre 3000 a 10000 nuevos soles y el 14,29% recibieron montos de créditos por más de 10000 nuevos soles; 2) El 100% de las MYPES encuestadas recibieron créditos del sistema bancario, siendo el 100% del Banco Continental BBVA; 3) El banco continental ( sistema bancario) cobro una tasa de interés mensual por los créditos que otorgo de 1,5% y 3,5% mensuales; 4) El 33,3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66,7% en capital de trabajo; 5) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoro la rentabilidad de sus empresas. RESPECTO A LA CAPACITACIÓN: 1) El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; 2) Sin embargo posterior al crédito, el 14,3% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación en los cursos de manejo empresarial y marketing empresarial respectivamente. RESPECTO A LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL: 1) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas; 2) El 100% de los representantes legales de las MYPES dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si mejoro en los dos últimos años.

**Aguilar, (2004),** en su trabajo de investigación titulado “El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno”, realizo el análisis del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno” El enfoque se sustentó en la literatura reciente existencia sobre el tema, al inicio presente un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esa zona, prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las Unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos, que bajo nuestro esquema constituyen los micro y pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente identifica los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las

Características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la micro y pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, Referido a las características de los micro y pequeños empresarios, aquí considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, analizamos aspectos de solicitud y acceso al crédito, destacando las principales fuentes de financiamiento y los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales. En estudios realizados por el equipo de geo- consultores y liderado por el investigador Jara, se llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. A su vez las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir Efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia la micro y pequeña empresa.

Por su parte, **Vásquez, (2008)** es un estudio en el sector turismo- rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: A). La edad promedio de los representantes legales de las MYPEs encuestadas fue de 42 años y el 54% fueron del sexo masculino. B). En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. C). El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad. D). El rubro hoteles es estrictamente microempresas (bajo el criterio de número de Trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e).En los rubros restaurantes y hoteles la Tendencia a solicitar crédito a las entidades Financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. F.) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de crédito fue creciente; en cambio en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. G). La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la Tendencia ha sido decreciente. H). Las MYPES del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. I). Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han



sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales. Capital De trabajo y activos fijos. J). El 60% de las MYPES encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES. K). También, El 60% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad empresarial. L). Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%.LL). Solo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. M). Asimismo, de las MYPES analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. En cuanto a los cursos recibidos, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. Ñ). En el 48% de las MYPES, su personal ha recibido alguna capacitación, O). En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. P). La capacitación fue creciente, destacando el rubro de hoteles. Q).El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión. R). El 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. S). El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. T). El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de sus Servicio fue el sabor. U). El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Por otro lado. **Reyna, (2008)** en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: A).La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. B). En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. C. En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3 tienen estudios superiores. D). En cuanto al

Financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/. 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era Para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores Utilidades. E). En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% si recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6% seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

**Por su parte, Bazán (2010)** en su trabajo de investigación titulada “Demanda de crédito en las MYPES industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003, determino que los créditos fueron de 9,630.000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2001 al 2003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. Respecto a la demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, encontró un coeficiente de determinación del 83.4%, es decir, las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson fue de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual “T de Student” permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro y pequeña empresa. La prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las MYPES estudiadas tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPES no tenían Rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%. Por otro lado, Vargas en su estudio titulado “Factores que afectan a las MYPES”, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudio cómo manejar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e

Instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores Atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

## 2.2 Bases teóricas

### **Teorías de Financiamiento:**

CreceNegocio, (2012).El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

Así mismo, financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

### **Lo ahorros personales:**

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia. Son otra opción de conseguir dinero. Ese se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy beneficio para iniciar las operaciones.

**Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales Instituciones proporcionaran el préstamo, solo si usted demuestra que solicitud está bien justificada.

**Las empresas de capital de Inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o intereses parcial en el negocio

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

**\*Bonos u Obligaciones:** Son un bono a largo plazo, en donde el propietario (tenedor)del bono, es decir, el que compra el bono (prestamista/inversionista), ha dado en préstamo una cantidad determinada de dinero al emisor, una corporación o un gobierno (deudor/prestatario) y espera que se le devuelva el préstamo con los correspondientes intereses, en un periodo determinado.

### **Tipos de Bonos:**

**a) Bonos sin garantía (Quirografario).** Un bono no garantizado no constituye un gravamen sobre la propiedad específica como garantía colateral para la obligación. De tal manera, que los tenedores de bono no garantizados son acreedores generales Cuyo derecho se encuentra protegido por la propiedad que no haya sido cedida en garantía de alguna otra manera. Desde el punto de vista del emisor, la ventaja de Este tipo de bono consiste en que la propiedad permanece sin ningún gravamen para financiamientos posteriores. Sin embargo en la práctica, el uso de este tipo de bono depende de la naturaleza de los activos de la empresa y de su fuerza general del crédito.

**b) Bonos Garantizados** Es una obligación garantizada por un derecho hipotecario o hipoteca o por otra entidad. En el primer caso, como se menciona más adelante, la hipoteca debe ser por una y media veces el monto de la emisión. En el segundo caso, la garantía depende de la capacidad financiera del avalista para satisfacer los términos de la deuda o de la garantía.

**c) Bonos con Garantía de Prenda o Prendaria:** Algunas compañías no poseen activos fijos o tienen alguna restricción para otorgar hipotecas en garantía. En vez de esto, estas empresas pueden ofrecer bienes muebles, usualmente valores de otras compañías que tienen en cartera. Este tipo de obligaciones se les conoce también como “Bonos Fiduciarios”, porque los bienes muebles dados en garantía usualmente se convierten en un activo subyacente de una operación de fideicomiso.

**d) Bonos Intercambiables y Convertibles:** Son obligaciones convertibles en otros valores (otras obligaciones, acciones comunes o preferidas, títulos de participación, etc.) o bienes, en los términos condiciones y precios fijados por el ente emisor en el prospecto de emisión.

**e) Acciones:** Una acción es un título que establece la participación proporcional que su poseedor tiene en el capital de una empresa. Como tal, la acción convierte a su Titular en propietario y socio capitalista de la firma, en proporción al monto de acciones que haya suscrito. En la misma medida, dependiendo del tipo de acción, le confiere ciertos derechos. Las emisiones de acciones de una empresa pueden ser colocadas (vendidas) en forma pública o en forma privada.

## **Clasificación de las Acciones:**

### **Según la forma de transmitirse la acción:**

**a) Normativas:** Es aquella que se transmite a favor de una determinada persona, señalando su nombre y cuya transmisión se hace mediante cesión, la cual se inscribe en el título mismo y en el libro de accionistas.

**b) Al Portador:** Es aquella que se emite a favor de quien sea su tenedor cuando el capital este íntegramente pagado y cuya transmisión se realiza mediante la simple Tradición del título. En la acción al portador no está escrito en el nombre de ninguna persona.

### **Según los derechos patrimoniales:**

**\*Ordinarios o Comunes:** Representan la propiedad básica y residual de una empresa, con derecho de participación en su administración y disposición de bienes.

**\*Preferente o Preferidas:** Título híbrido entre deuda y capital que, a cambio de ciertos privilegios, restringe la mayoría de los derechos de propietarios.

### **De acuerdo a su valor:**

**\*Valor nominal, facial o par:** Es el valor que aparece escrito en el título, equivalente al monto de capital suscrito en cada acción.

**\*Valor en libros o Valor Contable:** Es la resultante de dividir el total del patrimonio entre el número de acciones en circulación y representa la cantidad que le corresponde al accionista en caso de liquidación de la sociedad, de acuerdo con el último balance aprobado.

**\*Valor de Mercado:** Es aquel establecido en las últimas operaciones de bolsa cuando las acciones se cotizan en esa institución y dependerá de las expectativas que tengan los inversionistas sobre la misma.

### **Teorías de Capacitación:**

**Vásquez, (2008).** De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el término capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan Logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. 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. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado.

Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de Cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante Chacaltana nos presenta las teorías sobre la capacitación laboral. La Capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes de los análisis institucionalistas. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

### **La teoría de los inversionistas en capital humano**

Chacaltana, J (2005). La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas en lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos.

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

### **La importancia de la capacitación**

Al pertenecer en una empresa siempre hay un período de capacitación forzada en la que la empresa le dará el tiempo y las herramientas para acostumbrarse a la empresa, iniciando, desarrollando y procesando una tarea, incluso si usted es un profesional calificado.

Cada empresa tiene su propia singularidad a través del cual se han ganado su nombre y reputación, por cuales les gustaría ser recordados o por la forma en que se presenten ellos mismo, la forma en que ellos venden un producto o la forma en que fabrican un artículo. La capacitación de nuevos empleados por lo general consiste Explorar esos ámbitos de actividad, la utilización de sus conocimientos, así como la utilización de la experiencia para hacer de los productos de la empresa aún más exitosos y productivos.

### **El proceso de capacitación**

Una vez definidos los conceptos de capacitación, adiestramiento y desarrollo, pasemos a estudiar las diferentes etapas a seguir en la elaboración de un programa de capacitación. Este proceso va desde la detección de necesidades hasta la Evaluación de resultados. El siguiente diagrama te dará un panorama general del proceso y posteriormente encontrarás una explicación de cada etapa.

Pasos para elaborar un programa de capacitación:

- Primer paso: detección de necesidades
- Segundo paso: clasificación y jerarquización de necesidades
- Tercer paso: definición de objetivos
- Cuarto paso: elaboración del programa
- Quinto paso: ejecución
- Sexto paso: evaluación de resultados

Para elaborar un programa de capacitación el primer paso es detectar las necesidades de la empresa. Aplicar técnicas adecuadas para este fin elimina el "capacitar por capacitar". El segundo paso es clasificar y jerarquizar esas necesidades. Esto es, se tienen que clasificar y ordenar para decidir cuáles son las más urgentes, o más importantes, o cuáles requieren atención inmediata y cuáles se tienen que programar a largo plazo. El tercer paso es definir los objetivos de capacitación, es decir, los para qué del programa. Estos objetivos tienen que formularse de manera clara, precisa y medible para más adelante, después de aplicar el programa, poder evaluar los resultados.

**Primer paso: detección de necesidades:** La detección de necesidades consiste en encontrar las diferencias que existen entre lo que se debería hacer en un puesto y lo que realmente se hace, así como las causas de estas diferencias. Es decir, es una

Investigación que se orienta a conocer las carencias que manifiesta un trabajador y que le impiden desempeñar adecuadamente las funciones de su puesto.

### **Técnicas e instrumentos para detectar las necesidades de capacitación**

Entre las técnicas más usuales para detectar las necesidades de capacitación están las siguientes: Encuesta, que consiste en recabar la información aplicando un cuestionario previamente diseñado en el que las respuestas se dan por escrito.

Entrevista, que consiste en recabar la información a través de un diálogo entre el entrevistador y el empleado. Las entrevistas pueden ser abiertas, cuando las Preguntas son muy generales y el entrevistado contesta libremente; dirigidas, cuando las preguntas exigen respuestas concretas; o semi-estructuradas, cuando se Combinan ambos tipos de preguntas. Es común entrevistar también al jefe directo del empleado para preguntarle en qué considera que deben capacitarse sus subordinados.

### **Segundo paso: clasificación y jerarquización de las necesidades de capacitación**

Una vez detectadas las necesidades de capacitación, el siguiente paso es clasificarlas y jerarquizarlas. Esto permite determinar cuáles son las más urgentes o más importantes.

La manera más usual de clasificar las necesidades de capacitación es la siguiente:

- Las que tiene una persona.
- Las que tiene un grupo.
- Las que tiene un nivel.
- Las de un puesto.
- Las que requieren atención inmediata.
- Las que requieren solución a futuro.
- Las que exigen instrucción sobre la marcha.
- Las que precisan instrucción fuera del trabajo.
- Las que la empresa puede resolver por sí misma.
- Las que requieren contratar a capacitadores externos.

Al clasificar las necesidades de capacitación, obtenemos indicadores sobre quién, cuándo y cómo capacitar. Ya clasificadas las podemos jerarquizar de acuerdo con su importancia o urgencia. Al hacer esta clasificación, es importante empezar a determinar quién necesita qué tipo de capacitación.



**Tercer paso: definición de objetivos:** El tercer paso es establecer los objetivos que se pretende lograr con el programa de capacitación. Es el momento de plantear los comportamientos y características que se quieren obtener en los participantes. Después de implantado el programa, de establecer qué conocimientos se les proporcionará o qué actitudes se buscan. Es necesario enunciar la conducta deseada y las condiciones en que debe producirse de la manera más clara, alcanzable y Medible. Esto sirve como norma que permitirá evaluar el rendimiento individual y el programa. Como dijimos anteriormente, se deben establecer los objetivos que se Pretende lograr con el programa de capacitación de una manera específica y medible. Recuerda que los objetivos te sirven como guía para mantenerte en el Camino, no se trata únicamente de cubrir un expediente, sino de buscar un resultado concreto que esté lo más relacionado posible con el trabajo.

**Cuarto paso: elaboración del programa**

Para elaborar un programa de capacitación se tienen que responder las preguntas: ¿Qué? (Contenido). ¿Cómo? (Técnicas y ayudas). ¿Dónde? (Lugar). ¿Cuándo? (Fechas y horarios). ¿A quién? (Destinatarios). ¿Quién? (Instructor). ¿Cuánto? (Presupuesto). Recuerda que es muy importante que Exista congruencia entre las necesidades de capacitación, el contenido del programa y los objetivos planteados.

**Quinto paso: ejecución:** En el paso anterior se diseñó y elaboró el programa de capacitación. El quinto paso consiste en llevarlo a la práctica, es decir, es el momento en que el instructor, utilizando cierta metodología y apoyándose en auxiliares didácticos, imparte los contenidos a los destinatarios en el lugar, horario y fechas programadas, a un cierto costo. En este paso es importante cuidar los siguientes aspectos: Organizar en una secuencia lógica y didáctica los contenidos. Organizar las sesiones de aprendizaje y los materiales que se utilizarán. Sensibilizar a los participantes con respecto a los objetivos, contenidos, etcétera. Motivar e involucrar a los participantes. Establecer una buena comunicación con los participantes. Entender y mantener el control del grupo.

Vigilar el desarrollo del programa para hacer los ajustes necesarios.

**Sexto paso: evaluación de resultados:** Para saber si los objetivos que se plantearon fueron alcanzados es necesario realizar una evaluación que permitirá medir los resultados del programa de capacitación. La evaluación debe informar

Sobre cuatro aspectos básicos: La reacción del grupo y de cada participante en cuanto a actitudes. El conocimiento adquirido, es decir, qué aprendió y en qué grado. La conducta, es decir, qué comportamientos se modificaron.

### **Teorías de Rentabilidad:**

Según Vargas, (2005) La Rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses, que corresponden a un Porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado.

### **Importancia de la Rentabilidad**

La importancia de la rentabilidad radica en que los problemas de rendimiento son de carácter estructural que se resuelven con decisiones estratégicas cuyo resultado se produce en el largo plazo. De otra parte, no hay que olvidar el elemento riesgo cuando se emita un concepto o se vaya a tomar una decisión en base a indicadores relacionados con rentabilidad.

Debe mantenerse presente el principio: a mayor riesgo mayor rentabilidad. Si la utilidad operacional producida por la empresa se compara con los intereses que produce una inversión financiera, entonces se puede afirmar que dicha utilidad representa los intereses que produce la inversión en unos bienes y derechos o activos que adoptan la forma de empresa.

### **Tipos de Rentabilidad**

Existen dos tipos de rentabilidad

**La rentabilidad económica:** La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como concepto de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí.

### **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios 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.

### **Rentabilidad de la capacitación.**

Más que nada se basa en el presupuesto y gastos que las empresas realizan, cada área tiene un presupuesto fijo en el cual lo deberá administrar lo más adecuado posible para poder desempeñar bien los gastos que logren llegar a la meta pronosticada para el año. Es muy importante que las personas encargadas de esta Área de capacitación sean lo más cuidadosas para elaborar su plan de capacitación y que los programas estén situados a la realidad que se está enfrentando la empresa, la economía que este atravesando el país, y que los directivos estén abiertos para Visualizar que ese presupuesto logre que los trabajadores cumplan no sólo con su puesto y obligaciones ante la empresa, sino que desarrollen su plan de carrera dentro de la organización, para poder así avanzar con aspectos y entornos ambientales ajenos a la empresa.

La rentabilidad de la capacitación fracasa principalmente por algunos aspectos, tales como: La empresa no tiene la visión de mejorar las condiciones laborales ante sus trabajadores.

- \*El presupuesto sea tan bajo y designen mayores presupuestos para otras áreas.
- \*Los cursos de capacitación sean obsoletos y no estén actualizados con el panorama actual que vive no solamente el país, sino globalmente.
- \* Que los instructores no evalúen la situación que vive la empresa y no exista una detección de necesidades.
- \*No existan evaluaciones y promociones de puestos, para el personal.
- \*El personal no demuestre interés por asistir y aprender nuevas habilidades.
- \*Que la empresa mejor contrate a instructores externos, en vez de actualizar y promocionar una carrera sólida, como instructores internos a sus capacitadores

## 2.3 Marco conceptual

APEC, (2012), Se espera que con la **Ley 30056** (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto este año. “La ley ataca varios de los problemas de las MYPES, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar”, dice el viceministro de Industria y Mypes, Francisco Grippa.

Siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

- Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada.
- Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000). Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas.
- Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.
- Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.
- Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

## **A. Definiciones de Micro y Pequeña Empresa.**

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.

Características de las MYPES

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

A). El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

B). Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias UIT.

## **Definiciones de Financiamiento**

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

## **La capacitación como Inversión**

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

## **C). Definición 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.

## II. METODOLOGÍA:

### 3.1 Diseño de la Investigación:

El diseño de la Investigación fue no experimental- transversal-descriptivo.



Dónde:

M: representa la muestra.

O: representa lo que observamos (variables Financiamiento, capacitación y rentabilidad.)

- No experimental, porque se realizó la investigación sin manipular las variables en estudio, es decir, se observó tal y como se presentó en su contexto.
- Transversal, porque se desarrolló en un espacio y tiempo determinado, en el distrito de Chimbote Año 2014.
- Descriptivo, porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables del financiamiento, la capacitación y rentabilidad.

### 3.2 Población y muestra

#### a. Población

La población estuvo constituida por 6 micro y pequeñas empresas obteniéndose por sondeo del sector comercio -rubro Joyerías del distrito de Chimbote, año 2014.

#### b. Muestra

La muestra está conformado con un total de 6 Mypes del sector comercio- rubro Joyerías del distrito de Chimbote, año 2014, que representa el 100 %.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional : Indicadores	Escala de medición
Perfil del Representante Legal de las MYPES	Son algunas características del Representante Legal de las MYPES	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de Instrucción	<b>Nominal:</b> Primaria Secundaria Sup. No universitaria Sup .Universitaria Ninguna.
		Profesión y/o ocupación	<b>Nominal:</b> Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional : Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPES	Son algunas características del Representante Legal de las MYPES	Giro del negocio de las MYPES	<b>Nominal:</b> Especificar
		Antigüedad de las MYPES	<b>Nominal:</b> Especificar
		La MYPES es  Número de trabajadores	<b>Nominal:</b> Formal Informal  <b>Razón:</b> Especificar
		La MYPES se formó con la finalidad de obtener ganancia	<b>Nominal:</b> Si No
		La MYPES se formó para dar empleo a la familia	<b>Nominal:</b> Si No



<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPES	Son algunas características relacionadas con el Financiamiento de las MYPES	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si No
		Numero Créditos Financieros	<b>Razón:</b> 1 2 3 4
		Tipo de institución Financiera	<b>Nominal:</b> Especificar
		En que se usa el financiamiento	<b>Nominal:</b> Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPES	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES	El Representante Legal se ha capacitado	<b>Nominal:</b> Si No
		En que se capacito	<b>Nominal:</b> Especificar
		Significado de la capacitación para el Representante Legal  Mejora la rentabilidad en la MYPES  En que se capacito	<b>Nominal:</b> Inversión Gasto  <b>Nominal:</b> si No  Nominal: Cursos Marketing Ventas

--	--	--	--

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad en las MYPES	Son algunas características relacionadas a la Rentabilidad del personal en las MYPES	Se ha mejorado la rentabilidad de la MYPES	<b>Nominal:</b> Si No
		El financiamiento (crédito) mejora la rentabilidad de la MYPES	<b>Nominal:</b> Si No

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.4 Técnicas e instrumentos

#### a. Técnicas

La técnica para el desarrollo de la investigación fue la encuesta, la cual se le aplicó a los representantes Legales de las MYPEs del ámbito en estudio.

#### b. Instrumentos

El instrumento aplicado para la recolección de información fue un cuestionario estructurado de 20 preguntas

### 3.5 Plan de Análisis

Para el plan de análisis de los datos recolectados en la investigación se consideró el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. Luego de realizar la encuesta respectiva a los representantes de las MYPES del Sector Comercio Rubro Joyerías de Chimbote con toda la información recolectada se dio paso a realizar la tabulación de acuerdo a los resultados de las encuestas, luego de haber realizado la hoja de tabulación se elaboró las tablas de acuerdo a los datos de las preguntas, además se elaboró las figuras de cada pregunta del cuestionario en la cual se utilizó el programa Excel.

### 3.6 Matriz de Consistencia

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014"					
Problema	Objetivos	VARIABLES	Población y muestra	Método y diseño	Instrumento y procesamiento
<p><b><u>Problema Central:</u></b></p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de</p>	<p><b><u>Objetivo General:</u></b></p> <p>Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiamiento.</li> <li>- Capacitación</li> <li>- Rentabilidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La población está constituida por 6 Micro y Pequeña Empresas del sector comercio, rubro joyerías en la ciudad</li> </ul>	<p><b><u>A) Tipo y Nivel de Investigación.</u></b></p> <p>El tipo de investigación que se realizó fue cuantitativo.</p> <p>Porque se</p>	<p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario.</p>

<p>Chimbote, Año 2014?</p> <p><b><u>Problemas Secundarios:</u></b></p> <p>a) ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014?</p> <p>b) ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014?</p> <p>c) ¿Cuáles son las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014?</p>	<p>joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014.</p> <p><b><u>Objetivos Específicos:</u></b></p> <p>a) Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014</p> <p>b) Determinar las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014.</p> <p>c) Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Chimbote, Año 2014</p> <p>d) Determinar</p>		<p>de Chimbote, en el Año 2014.</p> <p>- La muestra está dada por el 100% de la población de las MYPES del sector comercio, rubro joyerías, periodo 2014.</p>	<p>refiere a cantidad, o algo que podamos contar y procesar, utilizando este método para explicar eventos o análisis de información a través de una gran cantidad de datos, por ejm los datos estadísticos.</p> <p><b>Nivel de la Investigación de la Tesis</b></p> <p>El nivel de investigación que se realizó será descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de las variables financiamient</p>	
--	---	--	---	--	--

	<p>las principales características de las MYPES del sector comercio.-  Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014?</p> <p>e) Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio,-  Rubro joyerías, en el distrito de Chimbote Año 2014</p>			<p>o la capacitación y rentabilidad.</p>	
--	--	--	--	--	--

### 3.7 Principio Éticos

El estudio que se realizó deja constancia que no tiene ningún tipo de conflicto entre el investigador; las MYPES y sus representantes, ya que los datos fueron de uso público proporcionados por los propios dueños, se hizo con profesionalismo y se buscó realizar con datos reales, sin quebrar los principios de confidencialidad y respeto a la persona y serán solo de uso académico.

## IV RESULTADOS

### 4.1 RESULTADOS

#### DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO

Tabla 01. Características generales de los representantes de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia de Santa, Año 2014. (Objetivo Especifico N° 01)

De los representantes de las MYPES	F.A.	F.R.
<b>Edad (años)</b>		
De 18 a 30 años	1	16,7
De 31 a 40 años	3	50,0
De 41 a 50 años	2	33,3
Total	6	100,0
<b>Genero</b>		
Masculino	1	16,7
Femenino	5	83,3
Total	6	100,0
<b>Grado de Instrucción</b>		
Sin instrucción	0	0,0
Primaria	0	0,0
Secundaria	0	0,0
Instituto	1	16,7
Universitaria	5	83,3
Total	6	100,0
<b>Profesión</b>		
Administración	3	50,0
Contabilidad	1	16,7
Educación Inicial	0	0,0
Educación Primaria	2	33,3
Total	6	100,0

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Joyerías del Distrito de Chimbote.2014

#### **Interpretación:**

**Edad:** Del 100%, el 50,0% de las MYPES de sus propietarios tienen una edad de 31 a 40 años, mientras que el 33,3% es de 41 a 50 años y el 16,7% es de 20 a 30 años.

**Género:** Del 100%, el 83.3% de las MYPES las propietarias o gerente son mujeres, mientras el 16,7% son varones.

**Grado de Instrucción:** Del 100%, el 83,3% las propietarias o gerentes tienen un grado de instrucción universitario, mientras el 16,7% tan solo el grado de institutos.

**Grado de profesión:** Del 100%, el 50,0% las propietarias o gerentes tienen su profesión de administración, mientras el 33,3% las propietarias tienen su profesión de educación Primaria, y el 16,7% tienen la profesión de contabilidad.

**Tabla 02. Características generales de la representación de las MYPES del Sector Comercio-Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia de Santa, Año 2014. (Objetivo Especifico N° 02)**

<b>Tiempo en el mercado (años)</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
a)1 a 5 años	0	0,0
b)5 a 10 años	2	33,3%
c)10 a 15 años	4	66,7%
D)15 a 20 años	0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>La MYPE es:</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Formal	4	66,7%
Informal	2	33,3%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>Trabajadores (Tiempo)</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Permanentes	2	33,3%
Eventuales	4	66,7%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>La MYPE se formó para obtener:</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Ganancia	5	83,3%
Sustento Familiar	1	16,7%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>Como se Financio su MYPES</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Capital Propio	3	50,0%
prestamos	2	33,3%
terrenos	1	16,7%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Sector Comercio-Rubro Joyerías del Distrito de Chimbote 2014.



### Interpretación:

**Años de Permanencia en la actividad:** Del 100%, el 66,7% de las MYPES tienen una permanencia entre el 10 a 15 años, mientras el 33,3% es de 5 a 10 años de permanencia de actividad.

**La MYPES es:** Del 100%, el 66,7% de las MYPES son formales, mientras el 33,3% las MYPES son informales.

**Trabajadores:** Del 100%, el 66,7% de las MYPES sus trabajadores son Eventuales, mientras el 33,3% las MYPES, sus trabajadores son Permanentes.

**Formación de las MYPES:** Del 100%, el 83,3% de las MYPES se formó con la finalidad para obtener ganancia, mientras el 16,7% de las MYPES se forma para el sustento familiar.

**Financiamiento de las MYPES:** Del 100%, el 50,0 % de las MYPES se financio con capital propio, mientras el 33,3% las MYPES se financio con préstamos, y el 16,7% de las MYPES se financio con terrenos.

**Tabla 03. Características del financiamiento de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia de Santa, Año 2014. (Objetivo Especifico N° 03)**

<b>Financiamiento</b>		
<b>CREDITO FINANCIERO 2013-2014</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Si	6	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>Cuántas veces ha solicitado Crédito</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
1 a 2	3	50,0%
3 a 4	2	33,3%
5 a mas	1	16,7%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>Tipo de Institución Financiera</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Bancos Financieros	1	16,7%
Caja de ahorros	2	33,3%
Otros Tipo de Institución	3	50,0%
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>
<b>En que se usa su Financiamiento</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Capital de Trabajo	4	66,7%
Compra de Activos	2	33,3%
Otros	0	0,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Joyerías del Distrito de Chimbote 2014.

**Interpretación:**

**Se solicitó Crédito:** Del total de las MYPES del 100 %de las empresas si solicitaron crédito financiero.

**Cuantas veces Solicito crédito:** Del 100%, el 50,0% de las MYPES que ha solicitado crédito es de 1 a2 veces, mientras el 33,3% de las MYPES es de 3 a 4 veces que se ha solicitado crédito, y el 16,7% es de 5 a más veces que han solicitado crédito.

**Institución Financiera:** Del 100%, el 50,0% de las MYPES solicito en otros tipos de institución; mientras el 33,3% de las MYPES solicita crédito en caja de ahorros; y el 16,7% de las MYPES solicito en bancos financieros.

**En que se usa su financiamiento:** Del 100%, el 66,7% de las MYPES usa su financiamiento en capital de trabajo; mientras el 33,3% las MYPES usa en compra de activos; y el 0,0% en otros.

**Tabla 04. Características de la capacitación de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia de Santa, Año 2014. (Objetivo Especifico N° 04)**

<b>Capacitación</b>		
<b>Se ha Capacitado en los últimos años</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Si	6	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	6	100%
<b>En que se Capacito</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Ventas	3	50,0%
Atención al Cliente	2	33,3%
Gestión Empresarial	1	16,7%
<b>TOTAL</b>	6	100%
<b>Significado de Capacitación:</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Inversión	6	100%
Gastos	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	6	100%
<b>Cuantas veces capacito al personal</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
1 veces	1	16,7%
2 veces	2	33,3%
3 veces	3	50,0%
No capacito al personal	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	6	100%
<b>La capacitación al personal mejoro la rentabilidad</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Si	6	100,0%
No	0	0,0%
<b>TOTAL</b>	6	100%

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Joyerías del Distrito de Chimbote 2014.

**Interpretación:**

**Se capacito en los últimos años:** Del total de las MYPES el 100%, si se ha capacitado en los últimos años

**En que se capacito:** Del 100%, el 50,0% de las MYPES se capacito en ventas; mientras el 33,3% de las MYPES se capacito en atención al cliente; y el 16,7% de las MYPES se capacito en Gestión Empresarial.

**Significado de Capacitación:** Del 100%, de las MYPES los propietarios o gerente contestaron que la capacitación es una inversión.

**Cuántas veces se Capacito:** Del 100%, el 50,0% de las MYPEs se ha capacitado al personal 3 veces; mientras el 33,3% de las MYPES se capacito 2 veces, y el 16,7% de las MYPES 1 vez.

**La capacitación Mejora la rentabilidad:** Del 100%, de las MYPES los propietarios y/o gerentes respondieron que la capacitación si mejora la rentabilidad.

**Tabla 05. Características de la rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio– Rubro Joyerías del distrito de Chimbote, Provincia de Santa, Año 2014. (Objetivo Especifico N° 05)**

<b>Rentabilidad</b>		
<b>En los últimos años ha mejorado la Rentabilidad</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Si	5	83,3%
No	1	16,7%
<b>TOTAL</b>	6	100%
<b>Financiamiento mejora la rentabilidad</b>	<b>F.A</b>	<b>F.R</b>
Si	4	66,7%
No	2	33,3%
<b>TOTAL</b>	6	100%

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Sector Comercio–Rubro Joyerías del Distrito de Chimbote 2014.

#### **Interpretación:**

**En los últimos años mejor la rentabilidad:** Del 100%, el 83,3% de las MYPES si ha mejorado la rentabilidad, mientras el 16,7% de las MYPEs no ha mejorado la rentabilidad.

**El financiamiento (crédito) mejora la rentabilidad:** Del 100%, el 66,7% de las MYPES el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras el 33,3% de las MYPES el financiamiento no mejora la rentabilidad.

## 4.2 Análisis de Resultados

### Respecto a los datos generales del encuestado:

- En la tabla N° 01: Edad. El 50,0 % de empresarios encuestados de las MYPES, tienen edad de 31 –40 años, esto contrasta con los resultados encontrados por **Reyna, (2008)**, en donde determina que la edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años (ver figura N° 1), y los resultados encontrados por **Vásquez, (2008)**, en donde se menciona que la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años. **Aguilar, (2004)**, en donde se menciona que los representantes legales de las MYPES encuestadas es de 30 años.
- En la tabla N° 01: Genero. El 83,3% de los representante de las MYPES, son de género femenino, pero esto se contrasta con los resultados encontrados por **Reyna, (2008)** En cuanto al sexo del representante legal, el 100,0 % está representado por el sexo masculino. (ver figura N°2).
- En la tabla N° 01: Grado de instrucción. El 83,3% de empresarios cuentan con estudios superiores universitarios, pero esto se contrasta con los resultados encontrados por **Reyna, (2008)** en donde se menciona que el grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES formado por el 66.7% tienen estudios secundarios. (ver figura N°3).
- En la tabla N°01: Profesión. El 50.0% de empresarios cuentan con una profesión de administración. ( Ver figura N°4)

### Respecto a los datos Generales de la empresa:

- En la tabla N° 02: Tiempo de permanencia en el rubro. El 66,7 % de los encuestados respondieron que tienen un promedio de 10 a 15 años en la actividad. Pero esto se contrasta con los resultados por **Vásquez, (2008)** El 72% de los MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7% (ver figura N°04).
- En la tabla N° 02: La MYPES: El 66,7 % de las MYPES encuestadas son formales (ver Figura N°06).
- En la tabla N° 02: N° de trabajadores: El 66,7% de las MYPES tienen trabajadores eventuales (ver figura N°07).

- En la tabla N°02: La finalidad de las MYPES: El 83,3% de las MYPES se formaron con el fin de obtener ganancia. (ver figura N° 8)
- En la tabla N°02: Se financio La empresa: El 50,0% de las MYPES se financio con capital propio .(Ver figura N°9)

#### **Respecto al financiamiento de la empresa:**

- En la tabla N° 03: La totalidad de las MYPES del 100% de las empresas si solicitaron crédito financiero. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L. (2010)**, donde solo el 42.86% recibieron financiamiento o crédito, Por otro lado **Reyna. (2008)**, donde se determina que el financiamiento el monto promedio de los créditos fue de 24,11%. (ver figura N° 10)
- En la tabla N° 03: Cuantas veces Solicito crédito. El 50,0% de las MYPES solicitaron de 1 a 2 veces créditos. (ver figura N°11).
- En la tabla N°03: A qué tipo de Institución solicitan créditos. El 50,0% de las MYPES prefieren recibir créditos de otras Instituciones para mejoramiento de la empresa. Esto coincide con los resultados encontrados por **Reyna, (2008)**, donde determina que las entidades financieras más solicitadas fueron el sector Bancario con el 100,0%, mientras que Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100,0 %. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). Por su parte **Vásquez, (2008)**, menciona que las Mypes estudiadas, recibieron créditos Financieros en mayor proporción del sistema bancario. Por otro lado **Acuña, L. (2010)**. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron créditos del sistema bancario, siendo el 100% del Banco Continental BBVA. (Ver figura N°12).Esto demuestra que actualmente las Mypes del Sector Comercio— rubro joyerías del Distrito de Chimbote, en su totalidad solicitaron y se le otorgó crédito pero en otras Instituciones ya que en los Bancos las tasas de Intereses son muy elevadas.
- En la tabla N°03: En que usa su Financiamiento: El 50,0% de las MYPES el financiamiento se usa en capital de trabajo. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L. (2010)**. El 33,3% de los microempresarios

Encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66,7% en capital de Trabajo, por otro lado **Vásquez, (2008)**. Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en mejoramiento y ampliación de locales. Capital de trabajo y activos fijos. Por otro lado **Reyna, (2008)**. En relación al destino del crédito financiero, 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos. Esto quiere decir que las MYPES del sector comercio rubro joyerías el financiamiento se usa mayormente en el capital de trabajo para mejorar la estabilidad de la empresa. (Ver figura N°13).

#### **Respecto a la Capacitación de la empresa:**

- En la tabla N°04: Se ha capacitado en los últimos Años: El 100% de las MYPES encuestas los propietarios y/o gerentes si recibieron capacitaciones. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L (2010)**. El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación. Por otro lado **Vásquez, (2008)**. Las MYPES analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación. Y **Reyna, (2008)**. En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% si recibió capacitación y el 33.3% no. Esto quiere decir que los gerentes o propietarios reciben una capacitación para el buen desempeño dentro de la empresa. (Ver figura N°14).
- En la tabla N°04: En que se Capacito: El 50,0% de las MYPES encuestadas recibieron cursos de Ventas. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L. (2010)**. Que el 14,3% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación en los cursos de manejo empresarial y marketing empresarial. Por otro lado, **Vásquez, (2008)**. Los cursos recibidos, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. Y **Reyna, (2008)**. Los tipos de cursos más solicitados fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6% seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%. (Ver figura 15).
- En la tabla N°04: Significado de capacitación: El 100% de las MYPES encuestadas respondieron que la capacitación es una Inversión. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Aguilar, (2004)**. Donde se llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. Por otro lado

**Vásquez, (2008).** El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal han sido consideradas como una inversión. (Ver figura N°16).

- En la tabla N°04: Cuantas veces capacito: El 50,0 % de las empresas encuestadas manifiestan que 3 veces capacitaron al personal (ver figura N°18)
- En la tabla N°04: La capacitación al personal mejora la rentabilidad en la empresa: El 100% de las MYPES encuestadas aceptan que la capacitación al personal mejora la rentabilidad. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L. (2010).** ) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas. ( ver figura N°19).

#### **Respecto a la Rentabilidad de la empresa:**

- En la tabla N°5: En los últimos años ha mejorado la rentabilidad: El 83,3% de las MYPES encuestadas respondieron que si ha mejorado la rentabilidad. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Acuña, L. (2010).** El 100% de los representantes legales de las MYPES dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si mejoro en los dos últimos años. (Ver figura N°20)
- En la tabla N°5: El crédito mejora la rentabilidad de la empresa: El 66,7% de las MYPES encuestadas respondieron que el crédito mejora la rentabilidad. Esto coinciden con los resultados encontrados por **Bazán, (2010).** El 83.4%, es decir, las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad. (Ver figura N°21).



## **V CONCLUSIONES**

### **Respecto a los datos generales del encuestado:**

La mayoría de empresarios encuestados del rubro Joyerías del Distrito de Chimbote, la mitad son personas adultas de 31 a 40 años de edad, la mayoría del género femenino, con estudios superiores, y con la profesión de administración.

### **Respecto a los datos generales de la empresa:**

La mayoría de las mypes encuestadas del rubro Joyerías del Distrito de Chimbote, tienen de 10 a 15 años en la actividad y el rubro, las Mypes son formales, con trabajadores eventuales, formándose con la finalidad de obtener ganancia, la mitad se financio con capital propio.

### **Respecto al financiamiento de la empresa:**

La mayoría de Mypes del rubro Joyerías del Distrito de Chimbote solicitan crédito, la mayoría solicitaron de 1 a 2 veces, la mitad a otros tipos de instituciones, y usan su financiamiento como capital de trabajo.

### **Respecto a la capacitación de la empresa:**

La mayoría de las Mypes en los últimos años los propietarios o gerente recibieron capacitación, la mayoría en cursos de ventas, La mayoría para los propietarios la capacitación es una inversión, para el mejor desempeño de los trabajadores.

En la mayoría de las Mypes el 50% de los trabajadores reciben capacitación 3 veces, En la totalidad de las Mypes la capacitación al personal mejora la rentabilidad.

### **Respecto a la rentabilidad de la empresa:**

La mayoría de las Mypes del rubro Joyerías del Distrito de Chimbote en los últimos años ha mejorado la rentabilidad, y el financiamiento (crédito) ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.

## Referencias Bibliográficas

\*Acuña, L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro distribuidores de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Memoria para optar al título de Contador Público, Escuela de Contabilidad, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

\*Aguilar, M. (2004) El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno. Un análisis empírico de la demanda de créditos.

\*APEC (2012): la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial). Contexto se encuentran las MYPE en el Perú Disponible en: <http://mass.pe/noticias/2012/07/en-que-contexto-se-encuentran-las-mype-en-el-peru>

\*Bazán J. (2010) La demanda de Crédito en las MYPES Industriales de la provincia de Leoncio Prado. Tingo Maria-Peru.

\*CreceNegocios (2012).Fuente de financiamiento para una empresa.

\*Chacaltana, J. (2005) Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso Peruano. (Versión electrónica).Extraído el 11 de mayo, 2011

\* Jesús, R. (2011) Caracterización, la Capacitación, La competitividad y La Rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro Ferretero del distrito de Chimbote, Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

\*Ley de MYPEs busca facilitar acceso al crédito a los micro y pequeñas empresarios (2008, junio).

\*Orlando, T. (2010) Financiamiento de Pymes.

\*Perú, Ministerio de la Producción, CRECEMYPE. (2011). Formalización Chimbote: Autores.

\*Porras, D (2010) Situación actual de las MYPEs & Cooperativas en el uso de Tecnologías de Información. Manuscrito enviado para publicación.

\*Reyna R. (2008)“Incidencia del Financiamiento y la capacitación en la Rentabilidad de las Micro y pequeñas Empresas del Sector-estaciones de Servicios de combustible del Distrito de Nuevo Chimbote, Periodo 2006-2007”.

\*Sánchez, B. (2006). LAS MYPES EN PERU, SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIBUTARIA [Resumen].Vol. 13, n°25,127-131.

\*Sánchez, I. (2000) Financiamiento al largo plazo. Venezuela: Universidad de Carabobo.

\*Vásquez, F. (2008) Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006. Tesis de Maestría, Universidad Los Ángeles de Chimbote.

\*Vargas, M. (2005) El financiamiento y Rentabilidad como Estrategia de desarrollo para las medianas empresas en lima-Metropolitana, Tesis USMP Lima.

## Anexos

### Cronograma de actividades

<b>Sem.</b> <b>Act.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Elaboración del Proyecto de Tesis	X									
Presentación y Aprobación Del Proyecto de Tesis		X								
Elaboración del trabajo de campo			X							
Presentación de Trabajo de campo				X						
Elaboración del Informe Final de Tesis					X	X	X			
Presentación y Aprobación del Informe Final de Tesis								X		

Taller de Sustentación del Informe									X	
Final de Tesis										
Sustentación y Aprobación del Informe Final de Tesis										X

## PRESUPUESTO

### Cuadro de Financiamiento

Partidas y Sub- partidas	Importe (Expresado en S/.)
<b>a. BIENES</b>	
<b>Lapiceros</b>	2.00
<b>Folder manila</b>	2.00
<b>b. SERVICIOS</b>	
<b>Fotocopias</b>	20.00
<b>Internet</b>	15.00
<b>Impresiones</b>	60.00
<b>Empastado</b>	300.00
<b>Espiralado</b>	40.00
<b>Grabaciones CD</b>	200.00
	100.00
<b>c. IMPREVISTOS</b>	1650.00
<b>d. Asesoría del curso</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 2,389.00</b>

RELACION DE EMPRESAS ENCUESTADAS

Establecimientos de joyerías clasificados Ancash sub región						
N°	RUC	FECHA DE INICIO	NOMBRE O RAZON SOCIAL	REPRESENTANTE LEGAL	DOMICILIO	DISTRITO
N 1	20169349826	1990	DELUX joyería S.A	María Cárdenas	JR. ESPINAR N° 548 INT.19	CHIMBOTE
N 2	10221449358	1998	AMATISTA BAZAR JOYERIA	AMATISTA SIFUENTES	AV. PARDO 681	CHIMBOTE
N 3	20634971352	2001	JOYERIA Y RELOJERIA AISHA S.A	AISHA CARRILLO VASQUEZ	JR. MANUEL VILLAVICENCIO N° 109	CHIMBOTE
N 4	20230870731	1994	JOYERIA LELYKE E.I.R.L	LEONARDO QUIROZ	LEONCIO PRADO N° 530	CHIMBOTE
N 5	10318828411	2000	JOYERIA CERNA	RAFAEL CERNA	BOLOGNESI N° 15	CHIMBOTE
N 6	20453089102	1995	CHECO'S JOYERIA Y RELOJERIA	CARMEN SUAREZ	AV.JOSE PARDO	CHIMBOTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

Encuesta:

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicando, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de Investigación denominada.

**Caracterización del Financiamiento, la capacitación, y rentabilidad de las**

**MYPES del sector comercio Rubro joyerías distrito Chimbote del periodo**

**2014** La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines

Académico y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

**DATOS GENERALES:**

**1.- ¿Edad del propietario y/o gerente?**

- A) De 20 a 30                      B) De 31 a 40                      c) De 41 a 50

**2.- ¿Genero?**

- A) Masculino    B) Femenino

**3.- ¿Grado de instrucción?**

- A) Sin instrucción    B) Primaria    C) Secundaria    D) Instituto  
E) Universitaria

**4.-¿ Profesión?**

- A) Administración.
- B) Contabilidad.
- C) Educación Inicial
- D) Educación Inicial
- E) Educación Primaria
- F) Otros

**DE LA EMPRESA**

5. ¿Años de permanencia de actividad y rubro?

6. ¿La MYPES es?

Formal    
Informal

7. ¿Nº de Trabajadores?

Permanentes

Eventuales

8. La MYPES se formó con la finalidad de obtener ganancia (racionalidad empresarial)

Ganancia  Sustento Familiar

9 Como se Financio su empresa :

Capital Propio  Terrenos  Préstamos

**DEL FINANCIAMIENTO**

10 ¿En los años 2013 y 2014, la empresa ha solicitado algún crédito financiero (préstamo)?

SI  NO



11 ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?

1 -2       3 -4      5- a más

12 ¿A qué tipo de institución financiera ha solicitado el crédito?

Bancos Financieros       Cajas de ahorro       Otros tipos de institución

13 ¿En que se usa su Financiamiento?

Capital de Trabajo       Compra de Activos       Otros

### DE LA CAPACITACION

14 ¿Se ha capacitado en los últimos años (2013,2014)?

SI      NO

15 ¿En que se capacito?

Ventas       Atención al Cliente       Gestión Empresarial

16 ¿Para Usted la capacitación es?:

Inversión       Gasto

17 ¿Cuántas veces capacito a su personal?

1vez       2 veces       3 veces       No capacito al personal

18 ¿Cree usted que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa?

SI       NO

## RENTABILIDAD

19 ¿En los últimos dos años ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

SI

NO

20 ¿Cree usted que el financiamiento (crédito) mejora la rentabilidad de su empresa?

SI

NO

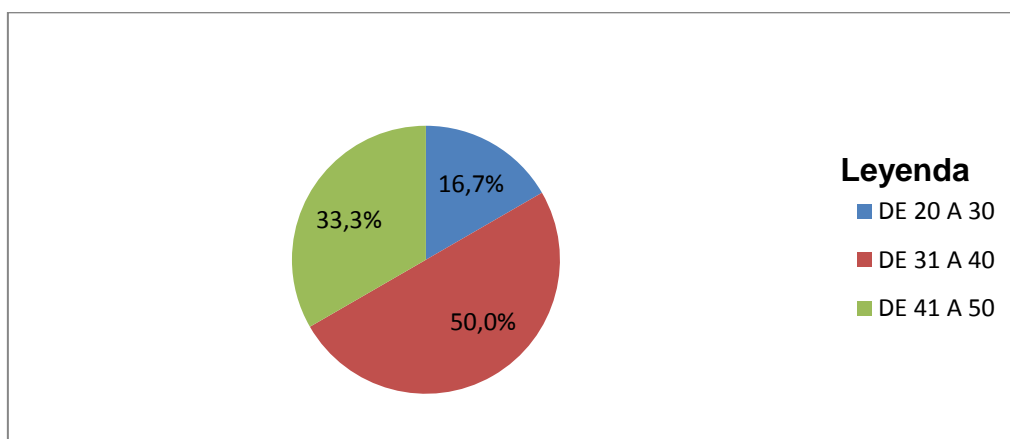
## HOJA DE TABULACION

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO</b>			
¿Cuál es su edad?	De 18a 30 años	I	1+
	De 31 a 40 años	III	3
	De 41 a 50 años	II	2
	Total		6
¿Genero?	Masculino	I	1+
	Femenino	V	5
	Total		6
¿Grado de instrucción?	Sin Instrucción		
	Primaria		
	Secundaria		
	Instituto	I	1+
	Universitaria	V	5
	Total		6
¿Profesión?	Administración	III	3+
	Contabilidad	I	1
	Educación Inicial		
	Educación Primaria	II	2+
	Otros		
	Total		6
<b>RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DE LA EMPRESA</b>			
¿Años de permanencia en el rubro?	1 a 5 años		
	5 a 10 años	II	2+
	10 a 15 años	IV	4
	15 a mas		
	Total		6
¿La MYPE es?	Formal	IV	2+
	Informal	II	4
	Total		6
¿N° Trabajadores?	Permanentes	II	2+
	Eventuales	IV	4
	Total		6

¿La MYPES Se formó con la Finalidad?	Ganancia	V	5+
	Sustento Familiar	I	1
	Total		6
¿Cómo se financio su empresa?	Capital propio	III	3+
	prestamos	II	2
	terrenos	I	1
	Total		6
<b>RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA</b>			
¿La MYPES ha solicitado algún crédito?	Si	VI	6+
	No	0	0
	Total		6
¿Cuántas veces solicito crédito?	1 a 2	III	3+
	3 a 4	II	2
	5 a mas	I	1
	Total		6
¿Tipo de Institución que se solicitó crédito?	Bancos Financieros	I	1+
	Cajas de ahorros	II	2
	Otro tipo de Institución	III	3
	Total		6
¿En que se usa su financiamiento?	Capital de Trabajo	IV	4+
	Compra de activos	II	2
	Otros		
	Total		6
<b>RESPECTO A LA CAPACITACION DE LA EMPRESA</b>			
¿Se ha capacitado en los últimos años?	Si	VI	6+
	No	0	0
	Total		6
¿En qué se Capacito?	Ventas	I	1+
	Atención al cliente	II	2
	Gestión Empresarial	III	3
	Total		6

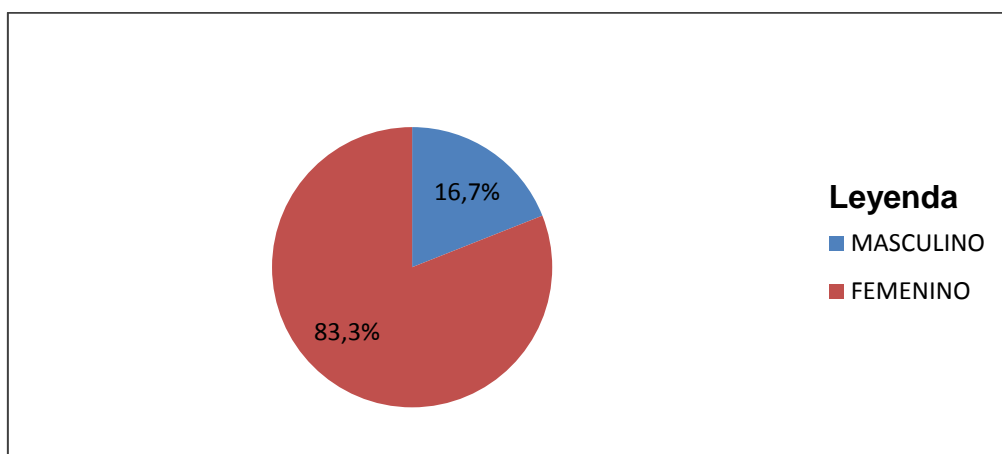
¿Cuántas veces capacito al personal?	1 vez	I	1+
	2 veces	II	2+
	3 veces	III	3
	No capacito al personal	0	0
	Total		6
¿Para usted la capacitación es?	Inversión	VI	6+
	Gastos		
	Total		6
¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad?	Si	VI	6+
	No		
	Total		6
<b>RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA</b>			
¿En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de la empresa?	Si	V	5+
	No	I	1
	Total		6
¿El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa?	Si	IV	4+
	No	II	2
	Total		6

**Tabla 01. Características generales del representante de las MYPES del distrito de CHIMBOTE, Provincia de Santa. Año 2014.**



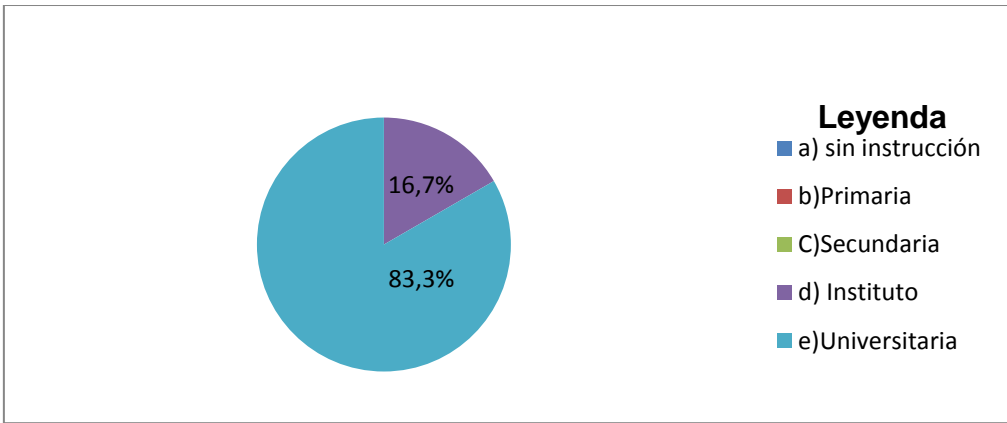
**Figura N°1: Edad del Representante**

**Fuente: Tabla N° 1**



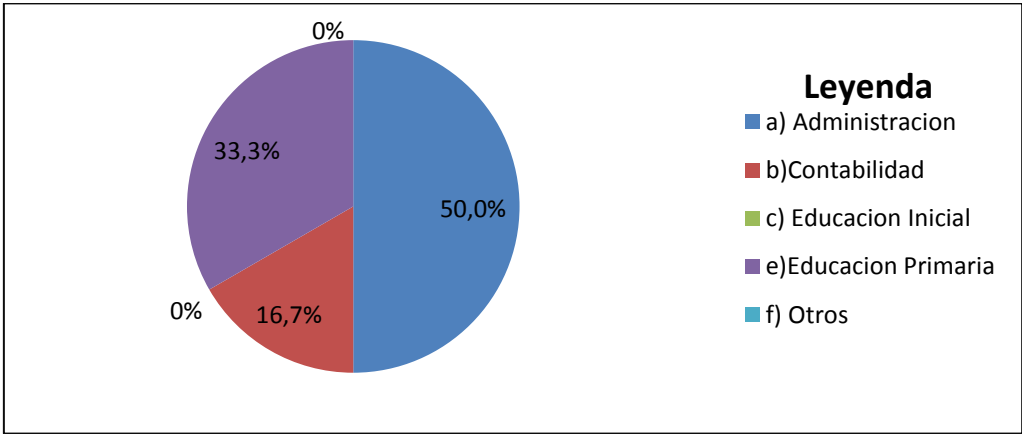
**Figura N° 2: Genero**

**Fuente: Tabla N° 1**



**Figura N° 3: Grado De Instrucción**

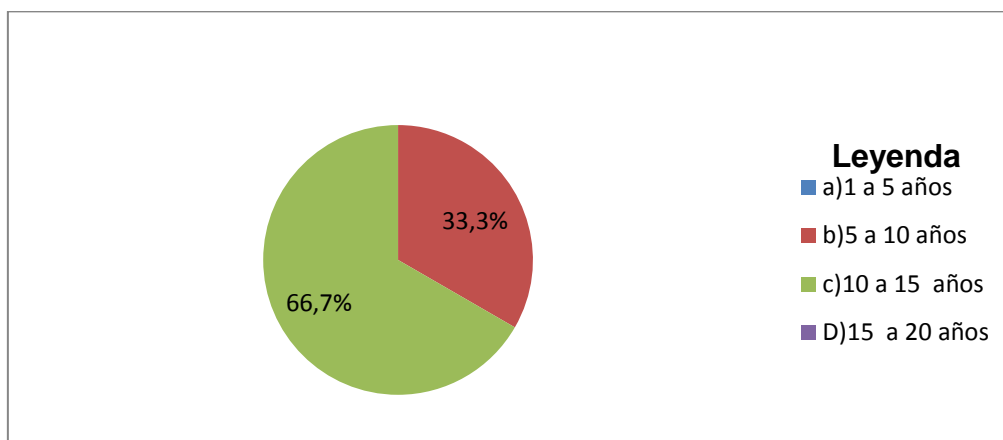
**Fuente: Tabla N° 1**



**Figura N° 4: Profesión**

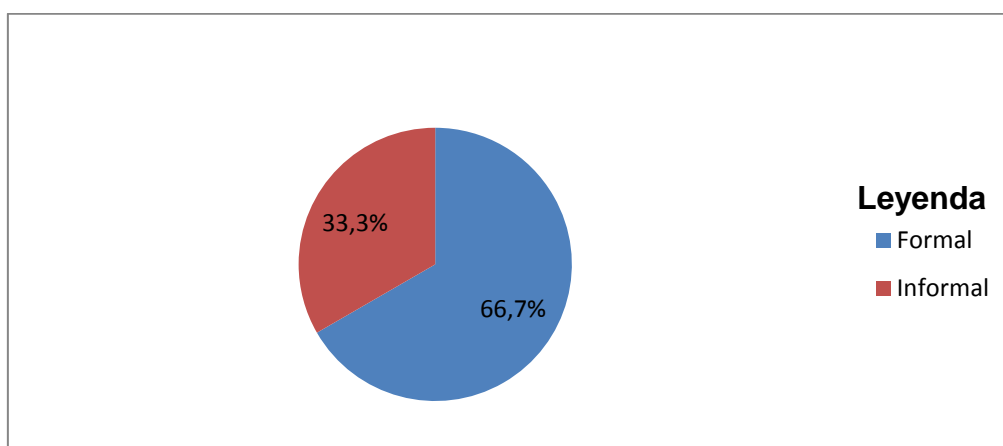
**Fuente: Tabla N° 1**

**Tabla 02. Características de las MYPES de Chimbote, Provincia de Santa. Año 2014**



**Figura N° 5: Años De Permanencia En La Actividad**

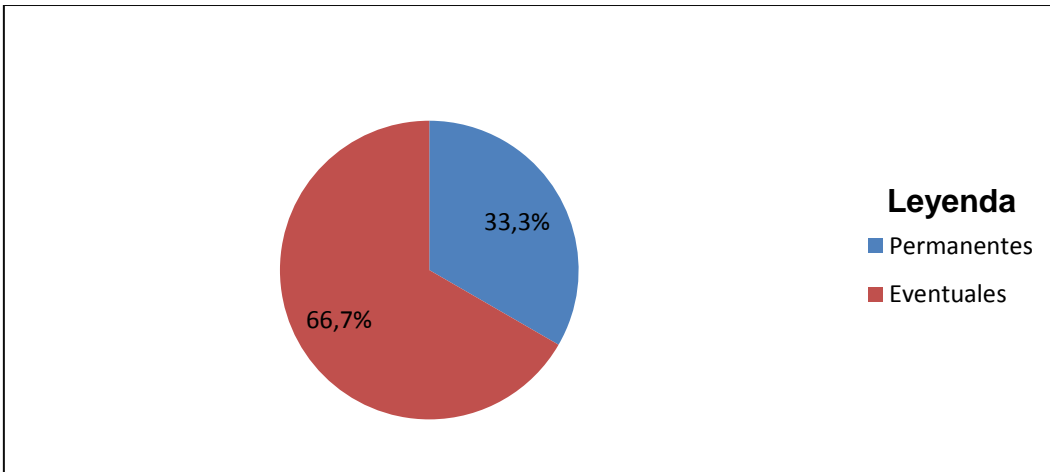
**Fuente: Tabla N°2**



**Figura N° 6: La MYPES es:**

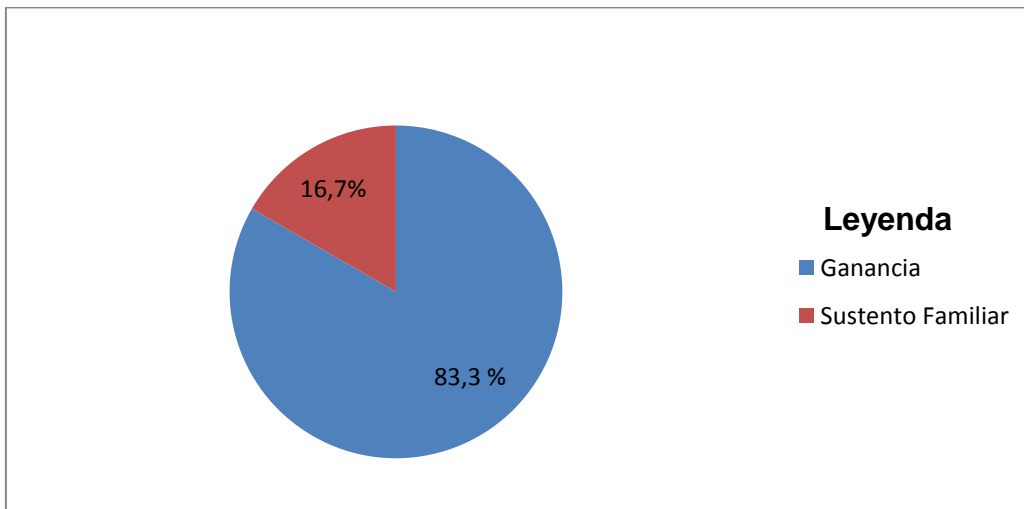
**Fuente: Tabla N°2**





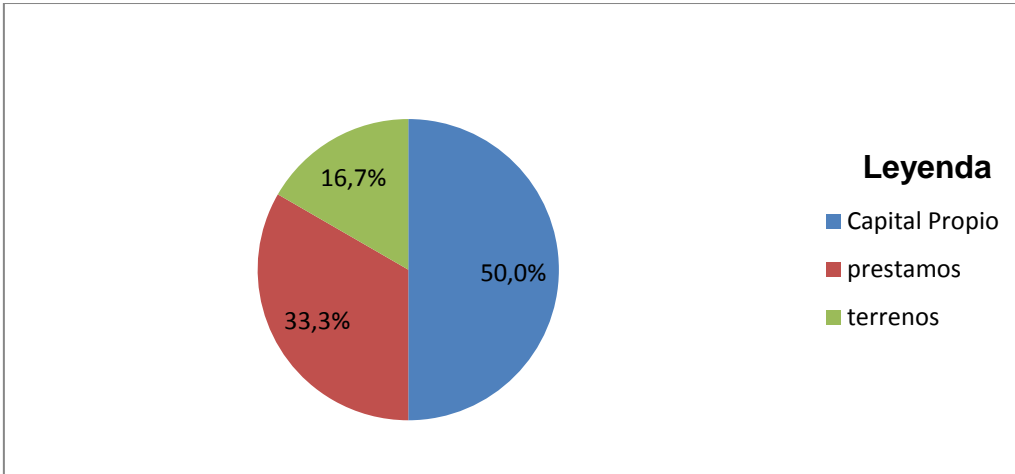
**Figura N°7: Estado De Los Trabajadores**

**Fuente: Tabla N°2**



**Figura N° 8: Finalidad de las MYPES**

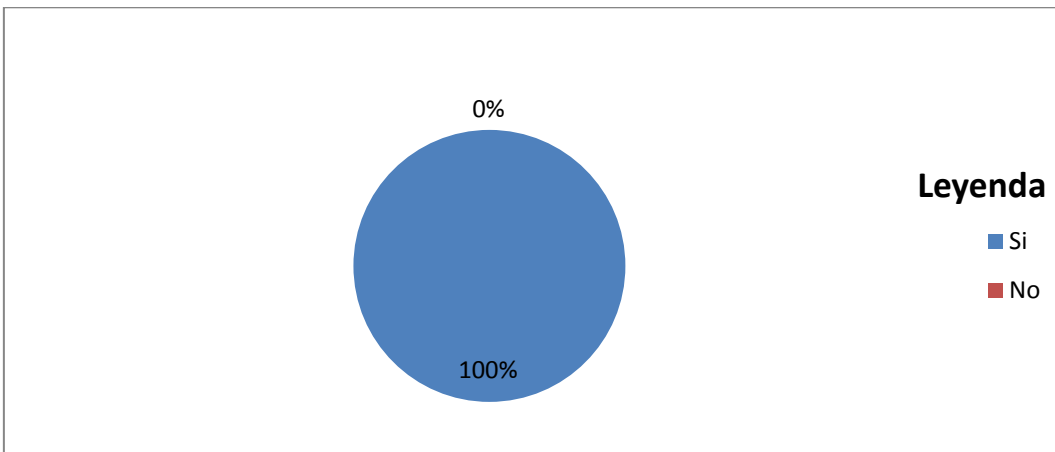
**Fuente: Tabla N°2**



**Figura N° 9: Como se financio la Empresa.**

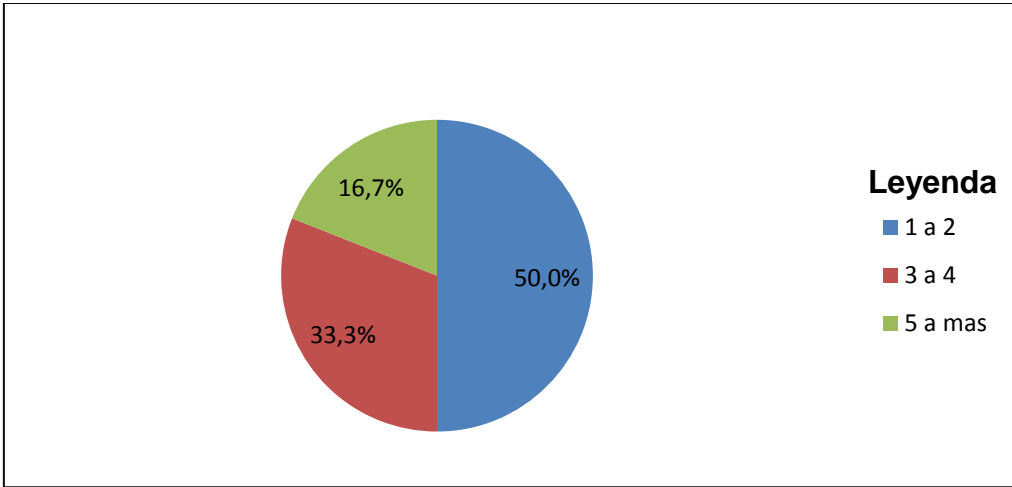
**Fuente: Tabla N°2**

**Tabla 03. Financiamiento de las MYPES de Chimbote, Provincia de Santa. Año 2014**



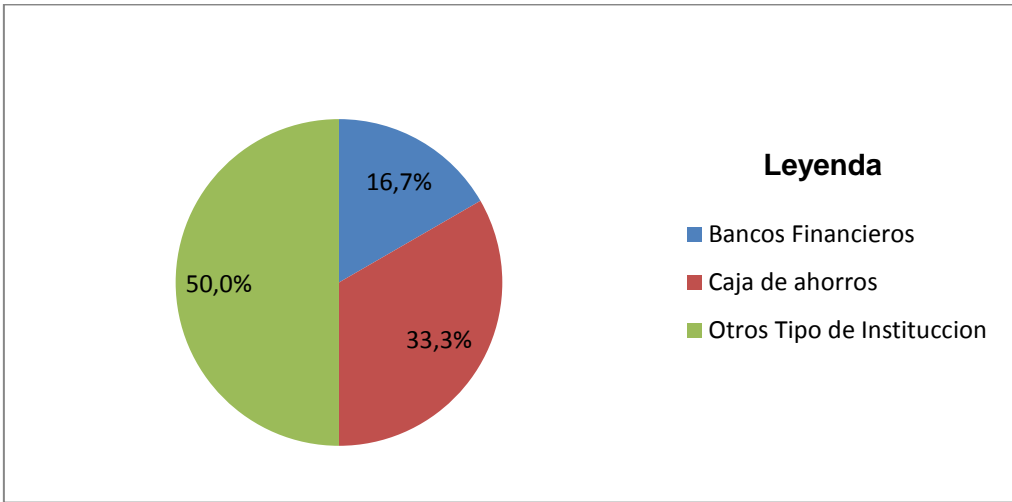
**Figura N° 10: Solicito Crédito**

**Fuente: Tabla N°3**



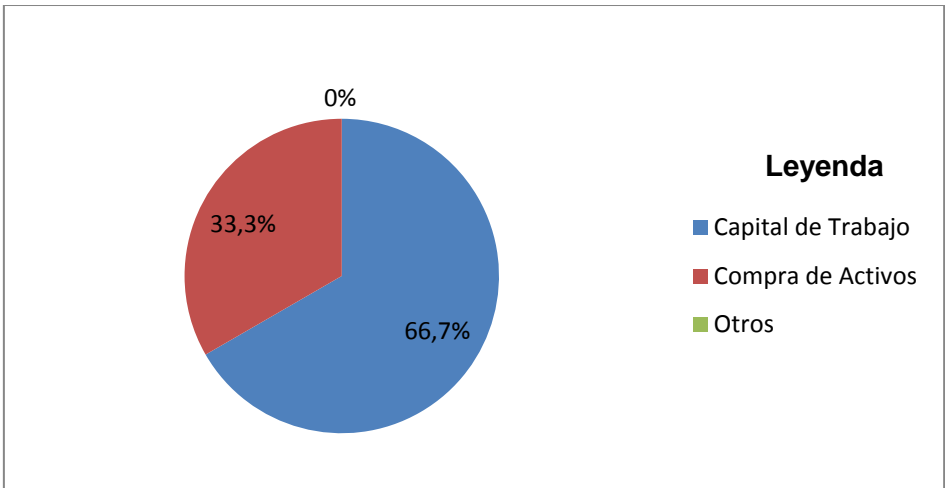
**Figura N° 11: Cuantas veces ha solicitado crédito.**

**Fuente: Tabla N°3**



**Figura N° 12: Entidades financieras**

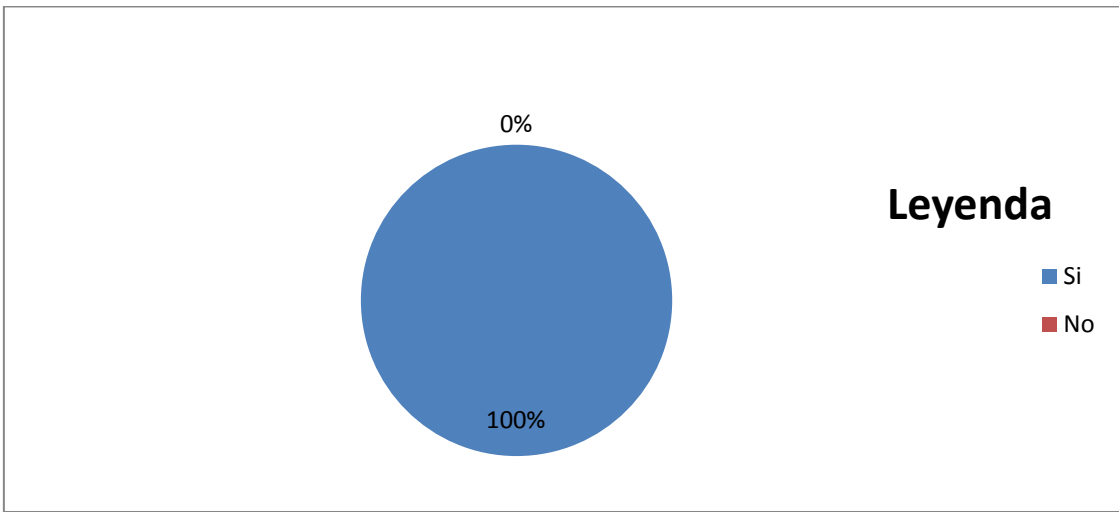
**Fuente: Tabla N°3**



**Figura N° 13: En Que Usa el Financiamiento**

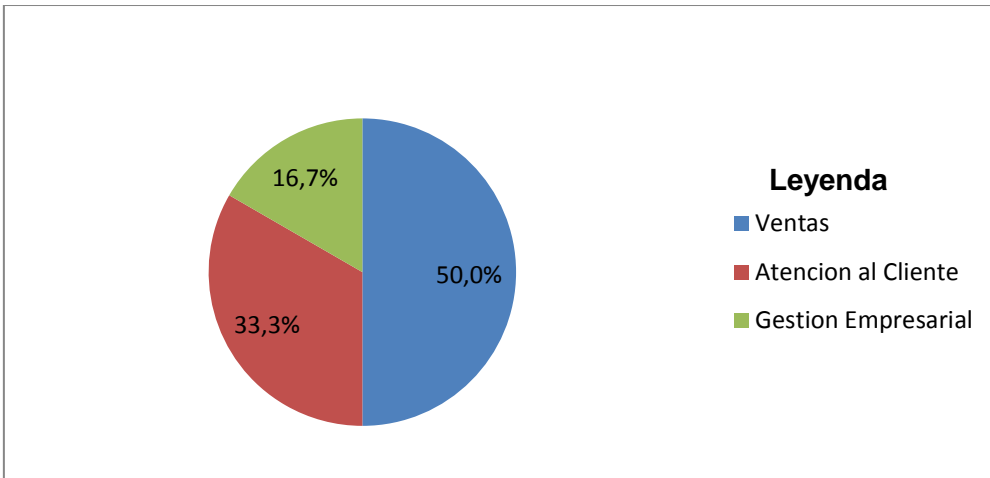
**Fuente: Tabla N°3**

**Tabla 04. Capacitación de las MYPES de Chimbote, Provincia de Santa. Año 2014**



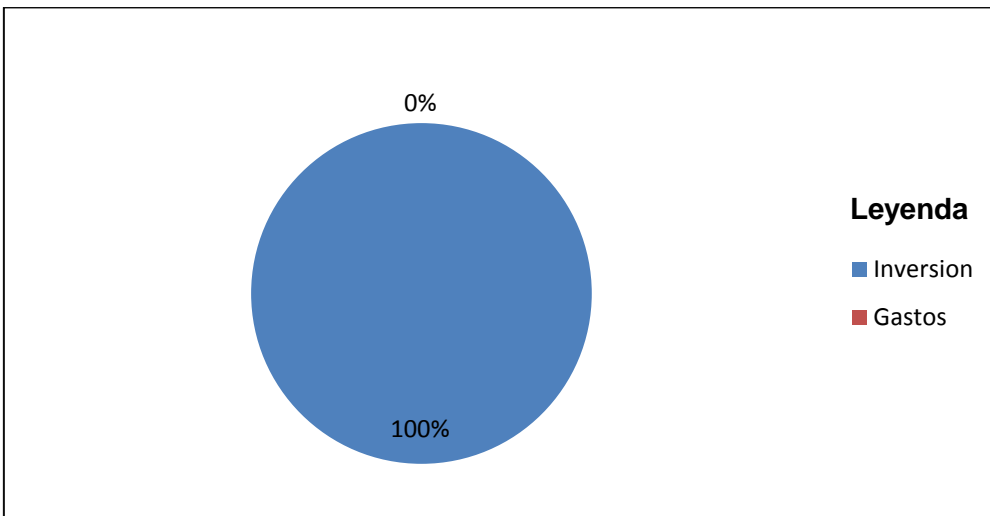
**Figura N° 14: Recibió Capacitación**

**Fuente: Tabla N°4**



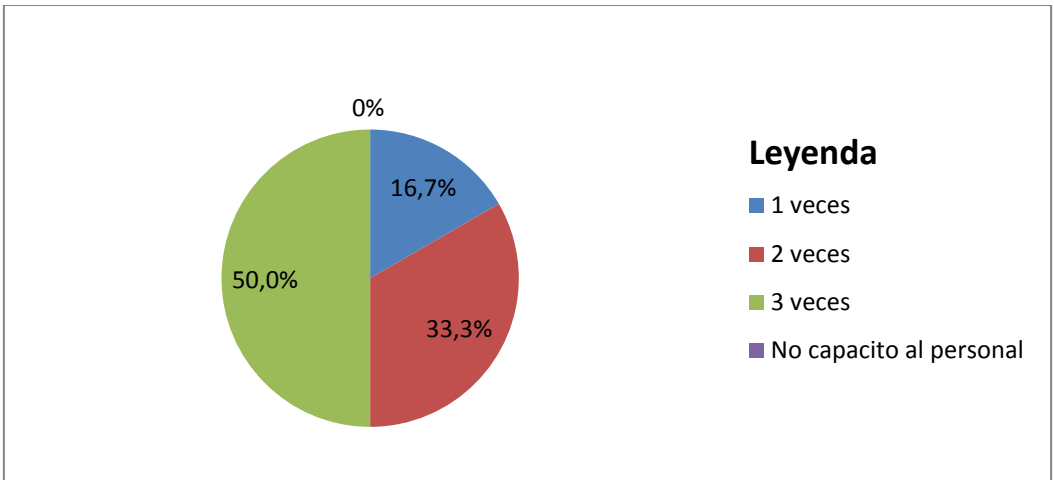
**Figura N° 15: En Que Se Capacito**

**Fuente: Tabla N°4**



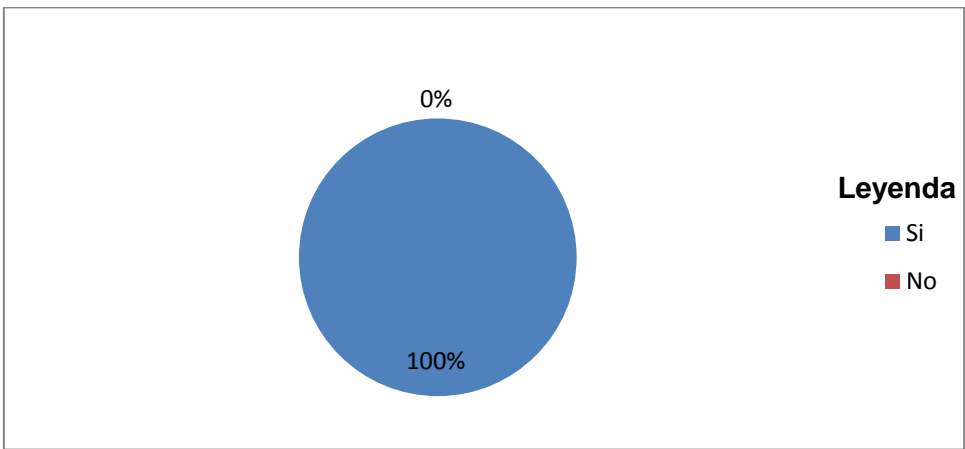
**Figura N° 16: Significado De La Capacitación**

**Fuente: Tabla N°4**



**Figura N° 17: Número De Veces Que Se Capacito**

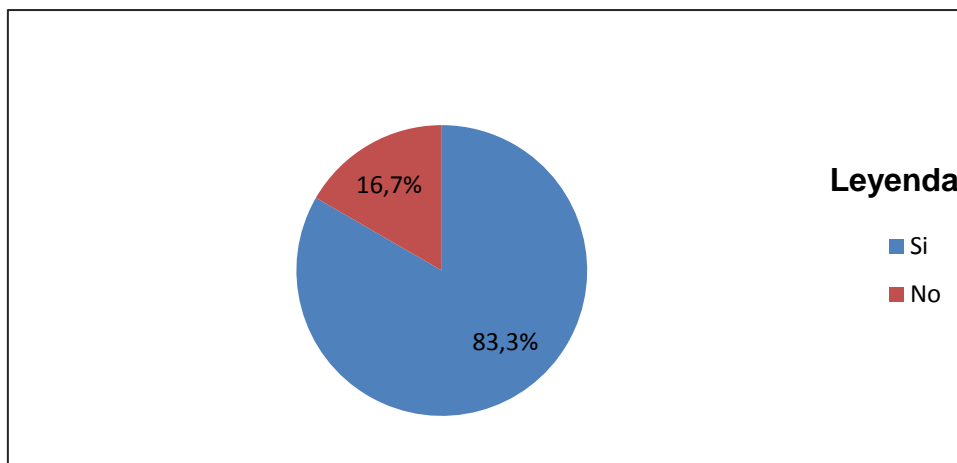
**Fuente: Tabla N°4**



**Figura N° 18: La Capacitación Mejora La Rentabilidad**

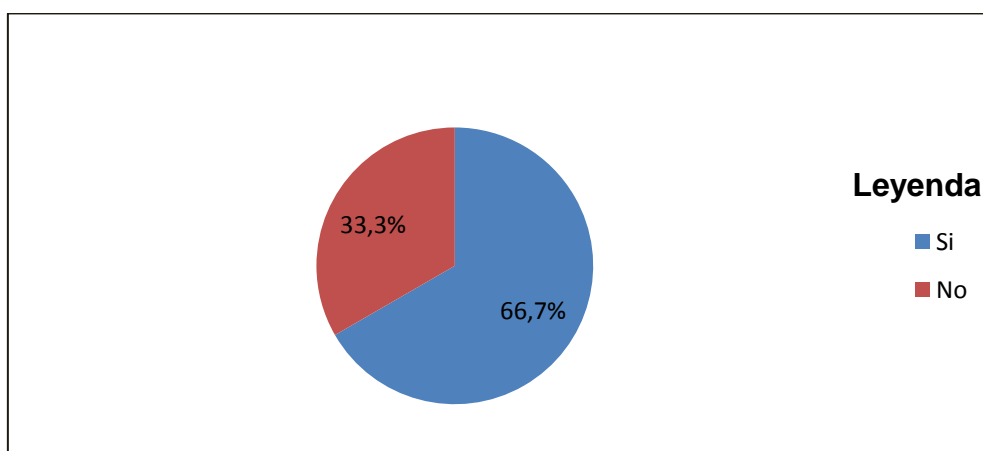
**Fuente: Tabla N°4**

**Tabla 05. Rentabilidad de las Mypes de Chimbote, Provincia de Santa. Año 2014**



**Figura N°19: En Los Últimos Años Mejoro La Rentabilidad**

**Fuente: Tabla N°5**



**Figura N°20: El Financiamiento (crédito) Mejora la Rentabilidad**

**Fuente: Tabla N°5**





# 12% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

## Filtered from the Report




- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text
- ▶ Cited Text
- ▶ Small Matches (less than 150 words)

## Exclusions

- ▶ 1 Excluded Match

---

## Top Sources

- 12%  Internet sources
- 0%  Publications
- 8%  Submitted works (Student Papers)

---

## Integrity Flags

### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.