



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO  
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL  
RUBRO ABARROTES DE LA PROVINCIA DE HUARAZ,  
2013**

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

**AUTORA:**

**BACH. JACQUELINE SILVIA DIONICIO JAMANCA**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2015**

# **Título de la Tesis**

**Caracterización del financiamiento, la  
capacitación y la rentabilidad del  
micro y pequeñas empresas del sector  
comercial rubro abarrotes de la  
provincia de Huaraz, periodo 2013**

***JURADO EVALUADOR DE TESIS***

*Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz*

***Presidente***

*Dr. Félix Rubina Lucas*

***Secretario***

*Mgter. María Rashta Lock*

***Miembro***

## **Agradecimiento**

A Dios, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para poder superar obstáculos y también por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A la ULADECH-CATÓLICA, por haberme formado científica y humanísticamente en todo este tiempo, y también a los profesores de la universidad que durante el tiempo de mi formación me mostraron y enseñaron sus sabios conocimientos y experiencias profesionales.

Al Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez Sánchez, que como Docente Tutor Investigador de esta tesis me ha orientado, apoyado y corregido en mi labor científica con un interés y una entrega que han sobrepasado todas las expectativas que como alumna deposité en su persona.

## **Dedicatoria**

A mi Madre Domitila, por su inmenso amor, confianza y el apoyo brindado por su parte que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me demuestra su amor corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos

A mi Padre Flavio, agradezco su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años y haberme brindado sus sabios consejos para poder seguir adelante y cumplir mis anhelos.

A mis hermanos Melissa y Fernando, que con su amor me han enseñado a salir adelante. Gracias por su paciencia gracias por preocuparse por su hermana menor y compartir sus vidas, pero sobre todo gracias por estar en otro momento tan importante de mi vida

A Rosa, Meiby y amigos, por estar conmigo y brindarme su paciencia y cariño sobre todo por compartir su vida a mi lado y pasar los momentos de mi vida universitaria y estar en las buenas y las malas jamás lo olvidare y también por encontrarse presente en esta etapa tan importante de mi vida.

Jacqueline

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial rubro abarrotes del distrito de Huaraz. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 70% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 30% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 70% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 90% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 50% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 50% afirmó que el año 2013 fue mejor que el año anterior: Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente. Los empresarios manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2013 del primer semestre el 90% fue a corto plazo, en el segundo semestre del año 2013 el 70% fue de corto plazo y el 30% invirtió en mejoramiento y ampliación de local.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPE.

## **Abstract**

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of financing, training and profitability of MSEs in the grocery retail sector Huaraz district category. The research was descriptive, to carry out a population sample was chosen 10 microenterprises, who were applied a questionnaire of 23 questions, using the survey technique, with the following results: For entrepreneurs and MSEs: The employers surveyed stated that: 100% of respondents are adults, 60% is male and 40% have completed secondary school. Likewise, the main characteristics of MSEs in the field of study are: 100% say they have more than 03 years in business and 70% have temporary workers. On financing: Entrepreneurs surveyed stated that: 80% financed his business with third-party loans and 30% was invested in upgrading and expanding its premises. Regarding training: Employers surveyed stated that: 80% received training before granting loans, 7% if received training and 70% received a single training course. Regarding profitability: 90% say that with the credit granted has improved its business, 50% said that the training improved the profitability of companies and 50% said that the year 2013 was better than the previous year: The main features MSE in the field of study are: 100% engaged in the business for over 03 years respectively. Entrepreneurs said that regarding financing, its MSE have the following characteristics: 50% earned his credit nonbanks, in 2013 the first half was 90% in the short term, in the second half of the year 2013 70% was short term and 30% invested in improving and expanding local.

**Keywords:** Financing, training, profitability, MSEs.

Contenido	Página
I. INTRODUCCIÓN.....	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	06
2.1 Antecedentes.....	06
2.2 Bases teóricas.....	16
2.3 Marco conceptual.....	27
III. METODOLOGÍA.....	31
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	31
3.2 Diseño de la investigación.....	32
3.3 Población y muestra.....	32
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	33
3.5 Técnicas e instrumentos.....	36
IV. RESULTADOS.....	37
4.1 Resultados.....	37
4.2 Análisis de los resultados.....	41
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	46
Aspectos complementarios.....	50
Referencias bibliográficas.....	50
Anexos.....	53



## Índice de cuadros

	Página
Cuadro N° 01.....	37
Cuadro N° 02.....	38
Cuadro N° 03.....	39
Cuadro N° 04.....	40
Cuadro N° 05.....	41

## **I. INTRODUCCIÓN**

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

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares **(Izaguirre, 2009)**.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial **(Barreda, 2009)**.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE **(León y Schereiner, 2012)**.

“En el Perú la comercialización de abarrotes y de confecciones muestra una clara tendencia creciente. El subsector comercio es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5,8 % anual, mientras que el subsector prendas de vestir a partir del año 2000 comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia de s l e a l en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse” (Gomero, 2000).

“Las micro y pequeñas industrias (MYPE) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones” (Bazán, 2008).

“Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPE son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad del micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos

Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de” las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios **(Lourffat, 2008)**

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la “realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú”.

“Huaraz es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Huaraz ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación,

ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento”.

“En lo que respecta al sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Huaraz en donde se llevó a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las” características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales “características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se, desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPE reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero”. Por lo anteriormente expresado, "el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, periodo 2013?"**

"Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro abarrotes del periodo 2013."

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

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

La investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro, abarrotes ubicadas en la provincia de Huaraz; “es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado”.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de independencia de la provincia de Huaraz y otros ámbitos geográficos conexos.

El tipo de nivel de investigación es de “tipo cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Siendo el nivel de la investigación de tipo descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio”.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

**Coronado (2012)**, en su tesis titulada influencia de la tecnología en el desarrollo de las MYPE, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas siendo su objetivo general determinar la influencia de la tecnología en el desarrollo y crecimiento de las MYPE. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Por otro lado, **Vargas (2010)**, en su tesis titulada de las MYPE y su influencia de financiamiento en el desarrollo de la gestión, 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; siendo su objetivo principal: Determinar si las MYPE y su influencia de financiamiento ayuda al mejoramiento del desarrollo de la gestión, asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, así como un adecuado mantenimiento, determinando la conclusión, todos los factores mencionados atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, **Herrera (2006)**, en su tesis titulada el desarrollo humano y la capacitación para la mejora de la organización, analiza la importancia y la fuente principal para un negocio en marcha, es el ser humano siendo su objetivo; describir la importancia del ser humano en una organización siendo su investigación se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Chiclayo, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al



investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes.

**Bazán (2008)**, en su trabajo de investigación titulada demanda de crédito en las MYPE industriales de la ciudad de Leoncio Prado durante el año 2008 su objetivo principal, analizar la demanda de los créditos en las MYPE obteniendo como resultado del crédito y la demanda en 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,007 al 2,008. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad del micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. Como conclusiones obtuvo que la mayor parte de las MYPE tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPE no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

**Ribas (2012)**, en su tesis titulada sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en la provincia de Huaraz, determina como objetivo principal describir el financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, obteniendo así los resultados llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años, en cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino, en cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores, en cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades, en lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por su parte, **Vásquez (2007)**, en su tesis titulada la caracterización y el financiamiento de las MYPES, tuvo como objetivo principal de analizar la caracterización y el financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Huaraz llega a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino, en la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria, el 72% de los MYPE del sector

turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%, tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro abarrotes es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros abarrotes agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa, en los rubros abarrotes la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente, en los rubros centros comerciales y empresas comerciales del rubro de abarrotes la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente, la tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros centros comerciales y empresas comercializadoras, las MYPE del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario, los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las MYPE encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE, también, el 60% de las MYPE encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial, asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.ll) Sólo el 38% de las MYPE estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando empresas comerciales, asimismo, de las MYPE analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito, en cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing

empresarial, en el 48% de las MYPE estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro abarrotes con 73.7%, el 42% de las MYPE encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro abarrotes con 68.4%, la tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPE estudiadas fue creciente, destacando el rubro de abarrotes, el 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%, el 60% de las MYPE del sector abarrotes estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro comercial con 89.5%, el 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente, el 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el servicio, 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, Salcedo (2010), en su tesis titulada la caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro pollerías de la provincia de Huaraz, determina: Describir el financiamiento de las MYPE, para el sector servicio rubro de pollerías. Determinando siguientes conclusiones. Respecto a los empresarios: La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.67 años, el 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino, el 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo 16.7% recibieron crédito, el 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron

que obtuvieron crédito del sistema no bancario, la tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín, el 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. el 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron, el 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la capacitación: El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación, el 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente, el 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías), el 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores, el 66.7% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente, el 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados

dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión, el 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante, el 75% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no, el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró, el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó.

Por otro lado, Salgado (2010), en su tesis titulada la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE en el sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, determina como objetivo principal describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial rubro confecciones llega a las siguientes: Respecto a los empresarios. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %, el 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino, el 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento. El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio, el 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008, el 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito

financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio, el 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente, el 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario, en lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%, la tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada, el 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio, el 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento, el 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. Respecto a la capacitación. El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación, el 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%, el 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores. El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva), el 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores, el 80% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar

ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia, el 90% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación, el 10% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009, el 60% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante, el 20% de los representantes legales de las MYPE encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 10% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio, el 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. Respecto a la rentabilidad empresarial. El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina, el 70% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 10% se abstiene de opinar, el 70% de los representantes legales de las MYPE encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 20% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.



## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

"Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años"

"60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría

de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital."

"**Navarro (2011)**, esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes."

"Por otro lado, **Almansa (2011)** nos muestra las teorías de la estructura financiera."

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

"La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera

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

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

**"Proposición I: Brealey y Myers (2009)**, afirman al respecto: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera."

**"Proposición II: Brealey y Myers (2009)**, plantean sobre ella: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al

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

**"Proposición III: Fernández (2011),** plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Almansa, 2011).**"

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

- 1) "**Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- 2) "**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones."
- 3) "**Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito.

“El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:”

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

“El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:”

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

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

“Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e i n t e r n a c i o n a l . Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:”

- a) “**Instituciones financieras privadas:** Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.”
- b) “**Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.”
- c) “**Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de

las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales **(Pérez y Capillo, 2011).**”

### **“2.2.2 Teoría de la capacitación”**

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

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" **(Sutton, 2010).**

**"Becerra (2009)**, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías".

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación La teoría de las inversiones en capital humano de la "mano de obra es la teoría del capital humano planteada por **Portillo (2012)**, esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001)."

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

"El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: Si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas



inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de **Portillo (2012)**, en las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación post escuela . **Macías (2011)**, asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994)."

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

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de **Portillo (2012)**, el modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión)."

### 2.2.3. Teorías de la rentabilidad

"Según **Ferruz (2010)**, la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad."

"**Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional."

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

"**Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe (2013)**, el modelo de mercado de **Sharpe (2013)**, surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores".

### **"Tipos de rentabilidad**

Según **Sánchez (2012)**, existen dos tipos de rentabilidad:"

#### **a) " La rentabilidad económica**

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

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

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

#### **b) "La rentabilidad financiera**

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

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

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

### **2.3 Marco conceptual**

#### **2.3.1 "Definición de las micro y pequeñas empresas**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción,

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas."

### **"Características de las MYPE**

#### **a) Número de trabajadores:**

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

**Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive."

#### **"b) Ventas Anuales**

**Microempresa:** Hasta el monto máximo de 1 5 0 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

"El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período."

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

### **2.3.2 "Definición del financiamiento**

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

"Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez y Capillo, 2011**)"

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

### **2.3.3 Definición de la capacitación**

"La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia (**Sutton, 2010**)."

"También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz **(Díaz, 2011).**"

"La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. **(Román, 2012).**"

"Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria **(Garmendia, 2009).**"

### **2.3.4 "Definición de la rentabilidad"**

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

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

## **III. METODOLOGÍA.**

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

#### **3.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### **3.1.2 Nivel de investigación**

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



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

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

**M**===== **O**

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

#### **3.2.1 No experimental**

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

#### **3.2.2 Descriptivo**

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

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 Población**

La población estuvo constituida por 10 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### **3.3.2 Muestra**

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 10 MYPE.

### 3.4 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si ó No
		Recibió crédito	Nominal: Si ó No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si ó No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si ó No
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No Si
		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las MYPE.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si ó No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### 3.5 Técnicas e instrumentos

#### 3.5.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

#### 3.5.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

**Cuadro 01**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 100% (10) de los representantes legales o dueños son adultos.
Sexo	2	El 40% (4) son del sexo masculino y el 60 % (6) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	El 60% (6) tiene secundaria completa, y el 40% (4) superior no universitaria completa.
Estado civil	4	El 40% (4) es soltero, el 20% (2) casado, el 30% (3) conviviente y 10 % divorciado (1).
Profesión u ocupación	5	El 100% (10) son comerciantes

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

#### 4.1.2 Respecto a las MYPE (objetivo específico 2)

**Cuadro 02**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 100% (10) se dedica al negocio por más de 03 Años.
Formalidad de las MYPE	7	El 60% (6) de la MYPE encuestadas son formales (inscritos en el Rus) y el 40% (4) son Informales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 80% (8) no tiene ningún trabajador permanente, el 10% (1) tiene 01 trabajador y el 10% tiene 02 trabajadores.
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 20% (2) no tienen ningún trabajador eventual, el 70% (7) tienen 01 trabajador eventual, el 10% (1) tiene 02 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPE.	10	El 10% (1) se formó para obtener ganancias y el 90% (9) por subsistencia.

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

### 4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

**Cuadro 03**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento.	11	El 20% (2) financian su actividad con fondos propios y el 80% (8) lo hacen con fondos de terceros.
De qué sistema	12	El 10% (1)* ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 60% (6) de no bancarias, el 20% (2) de usureros y el 10% (1) de otros.
Nombre de la institución Financiera	13	El 40% (4)* obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Prisma, Caja Piura, Epyme Confianza y Cajas Municipales, el 30% (3) lo obtuvo mediante usureros, el 20% (2) mediante otros no especificados y el 10% (1) lo obtuvo del Banco de Crédito.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 80% (8)* indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 10% (1) los usureros y el 10% (1) no sabe precisar.
Plazo del crédito solicitado (año 2009)	17	El 10% (1)* no precisa a que tiempo fue el crédito Solicitado y el 90% (9) a corto plazo.
Plazo del crédito solicitado (año 2010)	23	El 30% (3) *no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado y el 70% (7) fue de corto plazo.
En que invirtió el crédito	27	El 10% (1)* no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 20% (2) lo invirtió en capital de trabajo, 30% (3) en mejoramiento y/o ampliación de local, 20% (2) en activos fijos, 10% (1) en capacitación y el 10% (1) en otros.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 23, 27 (ver Anexo 02).

(\*)A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 27 se consideró 100% a los 8 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.



#### 4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

**Cuadro 04**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	28	El 80% (8) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 10% (1) si lo recibió y el 10% (1) no sabe precisar.
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 20% (2) no ha recibido curso de capacitación, 70% (7) un curso, 10% (1) dos cursos.
Personal recibió capacitación	31	El 43% (4) manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 43% (4) no ha recibido y el 14% (2) no sabe precisar.
La capacitación es una inversión	34	El 30% (3) considera que la capacitación como empresario es una inversión, 50% (5) cree que no lo es y el 20% (2) no sabe precisar.
La capacitación es relevante para la empresas	35	El 50% (5) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 30% (3) cree que no lo es y el 20% (2) no sabe precisar.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 50% (5) se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 40% (4) no sabe precisar y el 10% (1) en otros.

Fuente: Tablas 28, 29, 31, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

**Cuadro 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	37	El 90% (9) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 10% (1) no sabe precisar.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 60% (6) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 30% (3) opina que no 10% (1) no sabe precisar.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 80% (8) afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 20% (2) no sabe precisar
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 90% (9) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 10% (1) no sabe precisar.

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

## 4.2 "Análisis de los resultados"

### 4.2.1 "Respecto a los empresarios"

a) "De las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados por **Ribas (2012)**, **Vásquez (2007)**, **Salcedo (2010)** y **Salgado (2010)**, donde se encontró que la edad promedio de los representantes legales de la MYPE estudiadas es de 52 años, 42 años, 40 años, 41 años y 45 y 64 años respectivamente."

b) " El 40% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (tabla 02), lo que concuerda con los resultados encontrados por **Ribas (2012)**, **Vásquez (2007)** y **Salgado (2010)**, donde los representantes legales de las Mype estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 40% y 60%, respectivamente."

c) " El 60% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados por **Vásquez (2007)**, **Salcedo (2010)** y **Salgado (2010)**, en donde los microempresarios estudiados poseen superior universitaria y el 40% superior universitaria incompleta, respectivamente."

#### **4.2.2 Respecto a las características de las Mype**

a) " El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de abarrotes hace más de 3 años (Ver Tabla 06). Estos resultados estarían implicando que las Mype en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por **Vásquez (2007)**, **Salcedo (2010)** y **Salgado (2010)**, donde el 70%, 100% y 100% tienen más de tres años en el sector" comercial del rubro de abarrotes, respectivamente.

b) El 80% de las Mype encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 70% "tiene un trabajador eventual (Ver tablas 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas", se encuentra una mezcla entre micro y pequeñas empresas.

#### 4.2.3 "Respecto al financiamiento

a) El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario (ver Tabla 11); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por **Vásquez (2007)**, **Salcedo (2010)** y **Salgado (2010)**, en donde el 40 %, 30% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente."

b) " El 30% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación de local (ver Tabla 27). Estos resultados contrastan de los encontrados por **Ribas (2012)**, que fue en capital de trabajo 60% y **Salgado (2010)**, que también lo invirtieron en Capital de trabajo en un 50%."

#### 4.2.4 Respecto a la capacitación

a) "El 80% de los gerentes y/o administradores de las Mype en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver Tabla 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por **Salcedo (2010)**, y **Salgado (2010)**, donde el 50% y 60% de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito".

b) "El 70% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación (Ver tabla N° 29). Estos resultados son iguales a los resultados encontrados por" **Salcedo (2010)**, donde el 30% recibieron una capacitación.

c) El 40% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en otros cursos no especificados "(ver tabla N° 30). Estos resultados contrastan con los encontrados por **Salcedo (2010)**, y **Salgado (2010)**, donde el 60 % se capacitaron en Inversión del crédito financiero y el 70% en marketing empresarial.d) El 40% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación (ver tabla N° 31). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Salcedo (2010)**, donde el 60% de las Mype encuestadas, si capacitaron a su personal."

d) "El 50% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver Tabla 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Vásquez (2007)** y **Salcedo (2010)**, donde el 60% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 80% considera a la capacitación como inversión, respectivamente."

f) " El 50 % de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver Tabla 35). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por **Vásquez (2007)** y **Salcedo (2010)**, donde el 60% de las MYPE del sector turismo estudiadas considera que la capacitación es relevante y el 80% de microempresario considera a la capacitación como relevante para su empresa, respectivamente."

#### **4.2.5 Respecto a la rentabilidad**

a) " El 90% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver Tabla 37). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por **Salcedo (2010)**, donde el 60% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial."

b) "El 50% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver Tabla 38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por **Salgado (2010)**, donde el 90% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación incremento la rentabilidad de sus Mype."

c) "El 80% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años (ver Tabla 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por **Salgado (2010)**, donde el 50% de las Mype encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial"

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Respecto a los empresarios**

Los representantes legales de las MYPE, juegan un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser el principal generador de empleo y agente dinamizador del mercado, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios

### **5.2 Respecto a las características de las MYPE**

Las características de la MYPE, tienen una gran flexibilidad ante los cambios externos e internos de la inversión por puestos de trabajo más productivos y la intensidad en la utilización de mano de obra que ofrece, está llamada a ser una de las principales generadores de valor agregado y a dinamizar la economía en los próximos años, a nivel del sector, y la capacidad de generación de empleo de las MYPE.

### **5.3 Respecto al financiamiento**

El comportamiento de las MYPE en materia de financiamiento forma una estructura optima de capital que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionada a la deducción de los gastos financieros y a riesgos de quiebra del cual conlleva a un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento proponiendo la existencia de una alternativa, la combinación entre recursos propios con la estabilidad de la empresa al mercado.

#### **5.4 Respecto a la capacitación**

Consiste en describir observaciones obtenidas mediante el análisis y el comportamiento de los trabajadores, correspondientes a la disciplina administrativa y a las observaciones de la práctica empresarial para la medición de resultados por los servicios internos y externos de los trabajadores producto de la capacitación, que a un tiempo determinado se verá el crecimiento y al logro productivo mediante la organización en general.

#### **5.5 Respecto a la rentabilidad**

La rentabilidad de las MYPE es el rendimiento de la inversión que ofrecen alternativas del máximo valor de rendimiento financiero de la empresa, para la obtención más ganancias que pérdidas.



## **V. RECOMENDACIONES**

### **5.1 Respecto a los empresarios**

Los representantes legales de las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a que proporcionan abundantes puestos de trabajo reduciendo la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.

### **5.2 Respecto a las características de las MYPE**

Es claro que existe un sector económico de MYPE sea persona natural o jurídica, que debe y requiere ser atendido adecuadamente, ya que su participación económica es una fuente generadora de empleo, el estado debe dejar de privilegiar el comprar de productos extranjeros, cuando en el país hay productores nacionales como las MYPE que pueden ofrecer los mismos precios a precios competitivos.

### **5.3 Respecto al financiamiento**

En función al financiamiento propone estructurar el capital y estabilizar la economía de la empresa con el único propósito de minimizar costos y reducir gastos innecesarios, realizar inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea menor o igual al costo de capital medio, las MYPE poseen ciertas fuentes de financiamientos como ahorro y créditos de entidades bancarias.

#### **5.4 Respecto a la capacitación**

Si empresa la presentara y proporcionaría más cursos de capacitación que ayuda a disminuir tiempo y máxima las ganancias e invirtiendo en capacitar al personal, el personal de trabajo tendrá un papel más protagónico y existirá más desarrollo y trabajadores bien remunerados reconocidos por sus empleadores.

#### **5.5 Respecto a la rentabilidad**

La rentabilidad de las MYPE tiene que tener un nivel de riesgo mínimo para que el empleador pueda incrementar su rentabilidad y disminuyendo riesgos debido a que brinda la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

## Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

**Almansa, A. (2011).** *Teoría sobre la estructura financiera. Información para optar el título de contador Público.* Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/20->

**Bazán, J. (2008).** *La demanda de crédito en las Mype industriales de la provincia de Leoncio Prado.* Recuperado de:

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

**Bazán, J. (2008).** *La demanda de financiación en las Mype.* Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE-industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml>

**Barreda, M. (2009).** *Manual práctica para formar MYPE. Editorial Edigraber. Lima 2006. Capacitación y desarrollo del Personal.* Recuperado de:

[http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2.](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2)

**Becerra, J. (2009).** *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano.* Recuperado de:

[http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf.](http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf)

**Lourffat, S. (2008).** *Sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE.* Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-MYPE-industriales/credito-MYPE-industriales2.shtml>

**Coronado, I. (2012).** *Generación del conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información.* Recuperado de:

[http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm.](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm)

- Vargas, A. (2010).** *Evaluación los factores e influencias del financiamiento que afectan el desarrollo en las pequeñas y medianas empresas.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Herrera, T. (2006).** *El Desarrollo humano y la capacitación para los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Ribas, D. (2012).** *Evaluación y estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Vásquez, O. (2007).** *Financiamiento de las micro y pequeñas empresas promedio.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Salcedo, Y. (2010).** *Análisis de resultados y la implicancia que las Mype en estudio a la antigüedad de las empresas.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Salgado, V. (2010).** *Análisis de resultados respecto a los empresarios.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Navarro, B. (2011).** *Análisis del comportamiento de los agentes económicos de la rentabilidad.* Recuperado de  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Fernández, R. (2011).** *Evaluación de inversiones en la forma en que cada empresa esté financiada.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Sutton, F. (2010).** *La capacitación y proceso de evaluación de los conocimientos de la empresa.* Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- Portillo, Q. (2012).** *Las inversiones en capital humano.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Macías, P. (2011).** *La teoría de las inversiones en capital humano.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)

- Ferruz, L. (2010).** *La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de las finanzas.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Sharpe, M. (2013).** *La rentabilidad y financiación del riesgo en el modelo de mercado.* Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>.
- Sánchez, J. (2012).** *La rentabilidad económica y estudio de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de:<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Díaz, C. (2011).** *La capacitación como el proceso de aprendizaje para la administración de los recursos humanos.* Recuperado de:  
[http:// www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-)
- Román, N. (2012).** *El proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Brealey I. y Myers K. (2009).** *Financiamiento para las micro y pequeña empresas.* Recuperado de:[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).
- Pérez P. y Capillo H. (2011).** *Proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos del Financiamiento.* Recuperado de:  
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- Garmendia, M. (2009).** *Detección de necesidades de capacitación.* Recuperado de:  
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.
- Izaguirre, J. (2009).** *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado de:  
[http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/\\_shtml](http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/_shtml)
- León de Cermeño J. y Schereiner M. (2012).** *Financiamiento para las micro y pequeña empresas.* Recuperado de:  
[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo\\_y\\_las\\_tecnicasn.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo_y_las_tecnicasn.htm).

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Huaraz, periodo 2013”**.

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

Encuestador (a):.....

Fecha: ...../...../.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE**

1.1 Edad del representante legal de la empresa: .....

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: Completa.....Primaria Incompleta.....Secundaria completa..... Secundaria Incompleta..... Superior No Universitaria Completa..... Superior No Universitaria Incompleta .....

Superior Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado..... Conviviente .....Divorciado..... Otros.....

1.5 Profesión.....Ocupación.....

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE**

2.1 Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 La Mype es formal: Sí..... No..... La Mype es informal: Sí..... No.....

- 2.3** Número de trabajadores permanentes..... Número de trabajadores eventuales.....
- 2.4** La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No..... La Mype..... se formó por Subsistencia (sobre vivencia): Sí..... No.....

### **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

- 3.1** Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (Autofinanciamiento): Si.....No..... Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....
- 3.2** Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:  
 Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....  
 Que tasa interés mensual paga.....  
 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias)..... Qué tasa de interés mensual paga.....  
 Prestamista usureros..... Qué tasa de interés mensual paga.....  
 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.  
 Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... los prestamistas usureros.....
- 3.3** En el año 2013: Cuántas veces solicitó crédito..... A qué entidad financiera..... Le otorgaron el crédito solicitado..... El crédito fue de corto plazo..... el crédito fue de largo plazo..... Qué tasa de interés mensual pagó..... Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... Monto Promedio Otorgado..... No.....
- 3.4** En el año 2013: Cuántas veces solicitó crédito..... A qué entidad financiera (especificar).....  
 Le otorgaron el crédito solicitado: Sí..... Monto Promedio Otorgado..... No.....  
 El crédito fue de corto plazo: Sí...No..... El crédito fue de largo plazo.: Sí..... No...  
 Qué tasa de interés mensual pagó..... Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No...
- 3.5** En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%) ..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar:.....%.....

#### **IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:**

**4.1** Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si..... No.....

**4.2** Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años: Uno .....Dos..... Tres..... Cuatro... Más de 4....

**4.3** Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud: Inversión del crédito financiero..... Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos..... Marketing Empresarial..... Otro: Especificar.....

**4.4** El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?  
Si..... No.....; Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.  
1 curso.... 2 cursos.....3 cursos..... Más de 3 cursos.....

**4.5** En que años recibió más capacitación: 2012.....2013.....

**4.6** Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:  
Si..... No.....; Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa: Si..... No.....

**4.7.** En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....  
Manejo eficiente del microcrédito..... Gestión Financiera..... Prestación de mejor servicio al cliente.....Otros: especificar.....

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1** Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:  
Si..... No.....

**5.2** Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si..... No.....

**5.3** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:  
No.....Si.....

**5.4** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años  
Sí..... No.....



## Anexo N° 02

### 1. Respecto a los empresarios

**Tabla 01**

**Distribución de la muestra según la edad de los representantes legales de las MYPE**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
36-60 ( Adulto)	10	100%
19-24 (Joven)	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

El 100 % de los representantes legales o dueños son adultos.

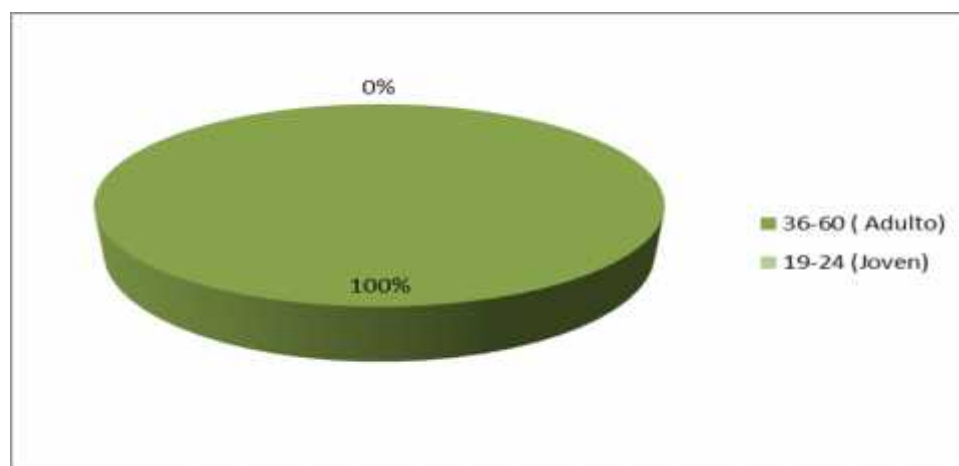


Figura 01 Descripción de la edad de los representantes legales de las MYPE

**Tabla 02**

**Distribución de la muestra según el género de los representantes legales de las MYPE**

<b>Genero</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Masculino</b>	<b>4</b>	<b>40 %</b>
<b>Femenino</b>	<b>6</b>	<b>60 %</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 40 % son del sexo masculino y el 60 % son del sexo femenino.

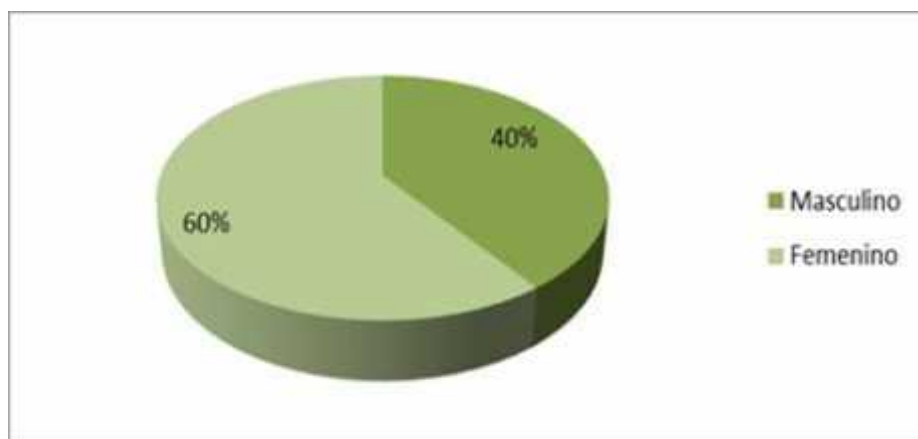


Figura 02 Descripción del género de los representantes legales de las MYPE

**Tabla 03**

**Distribución de la muestra según el grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria Completa	6	60%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior Univ. Completa	0	0%
Superior Univ. Incompleta	0	0%
Superior no Univ. Completa	0	0%
Superior no Univ. incompleta	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 60% tienen secundaria completa, y el 40% superior no universitaria completa.

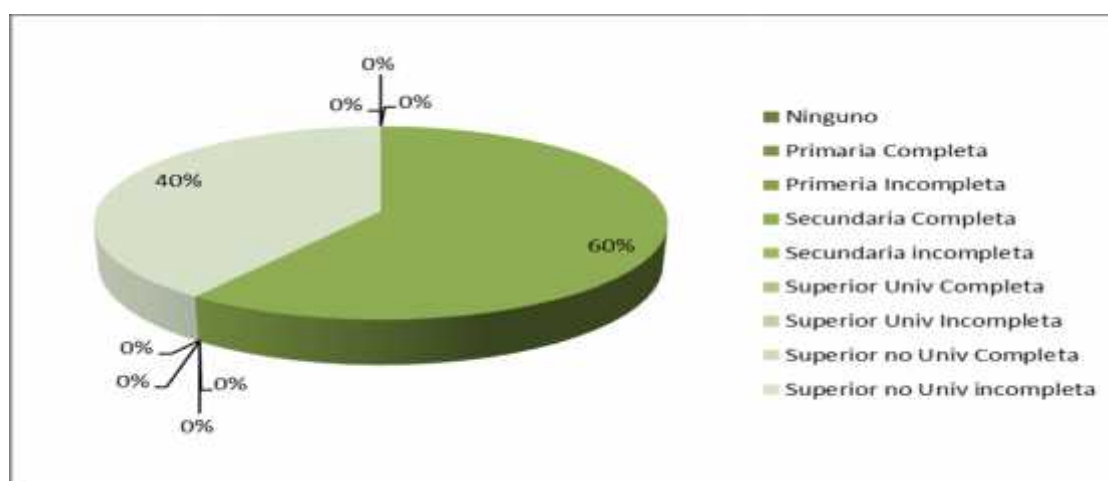


Figura 03 Descripción del grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE

**Tabla 04**

**Distribución de la muestra del estado civil de los representantes legales**

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	4	40%
Casado	2	20%
Conviviente	3	30%
Divorciado	1	10%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados; el 40% es soltero, el 20% casado, 30% conviviente y el 10% es divorciado.

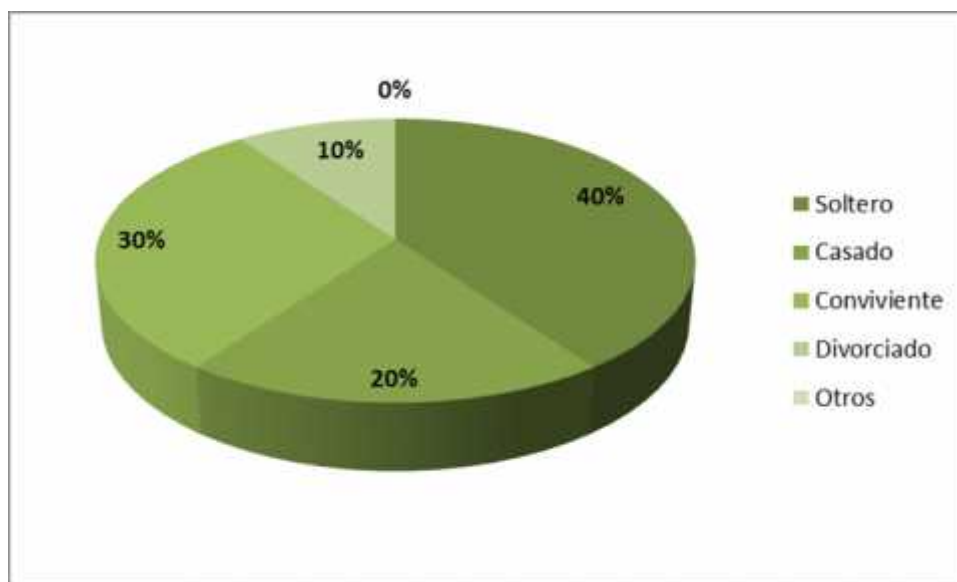


Figura 04 Descripción del estado civil de los representantes legales

**Tabla 05**

**Distribución de la muestra según la Profesión u ocupación de los representantes legales**

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Comerciantes</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados; el 100% son comerciantes.

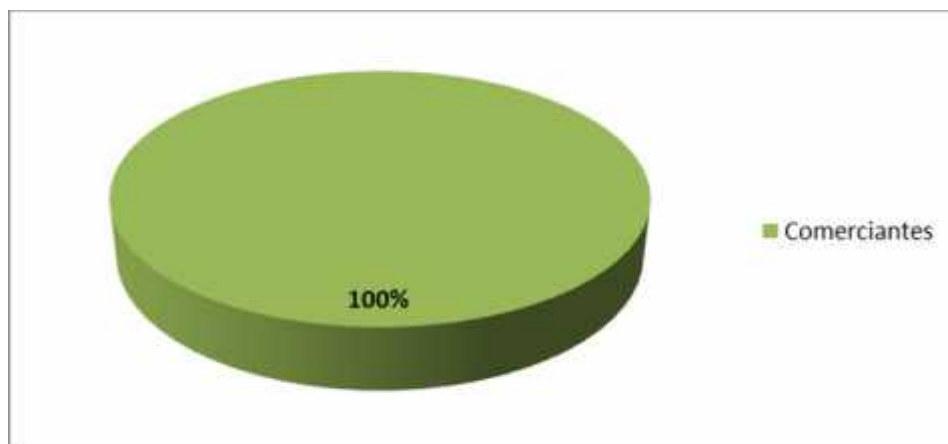


Figura 05 Descripción de la Profesión u ocupación de los representantes legales

## 2. Respecto a las características de las MYPE

Tabla 06

Distribución de la muestra según el tiempo a que se dedica al sector y rubro empresarial

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 años	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
Más de 03 años	10	100%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% indicó que se dedica al negocio por más de 03 años.

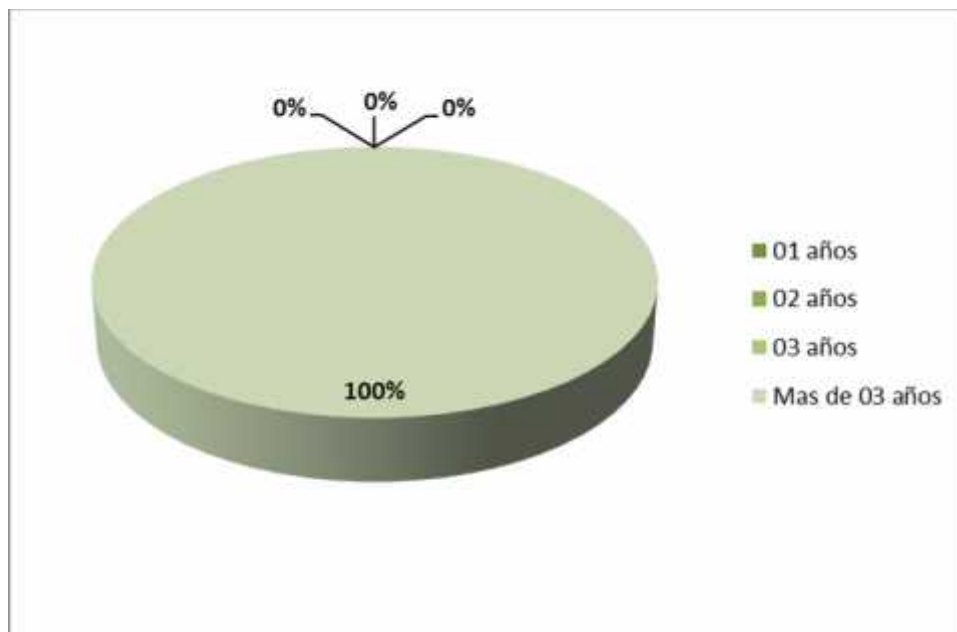


Figura 06 Descripción del tiempo a que se dedica al sector y rubro empresarial

**Tabla 07**

**Distribución de la muestra según la Formalidad de las MYPE**

Formalidad de las MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Formal	6	60%
Informal	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

E fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados; el 60% de la MYPE encuestadas son formales (inscritos en el Rus) y el 40 % son informales.

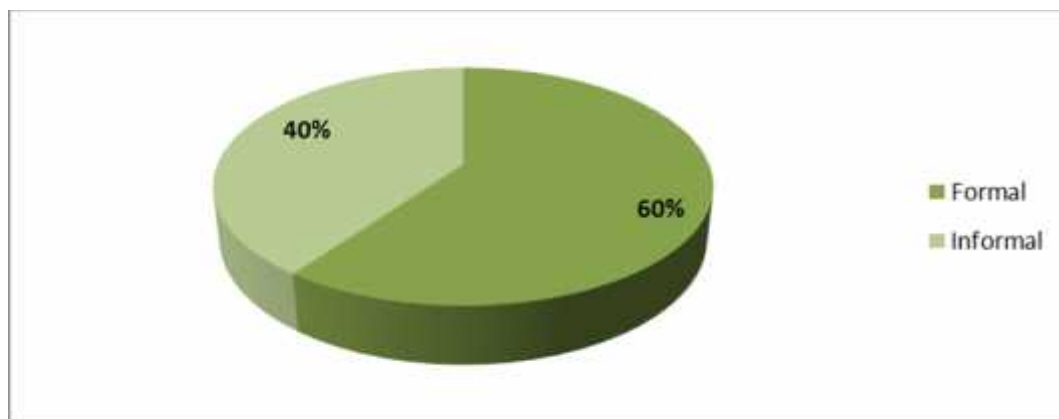


Figura 07 Descripción de la Formalidad de las MYPE

**Tabla 08**

**Distribución de la muestra según el número de trabajadores permanentes de las MYPE**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	8	80%
1 Trabajadores	1	10%
2 Trabajadores	1	10%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% no tiene ningún trabajador permanente, el 10% tiene 01 trabajador, el 10% tiene 02 trabajadores.

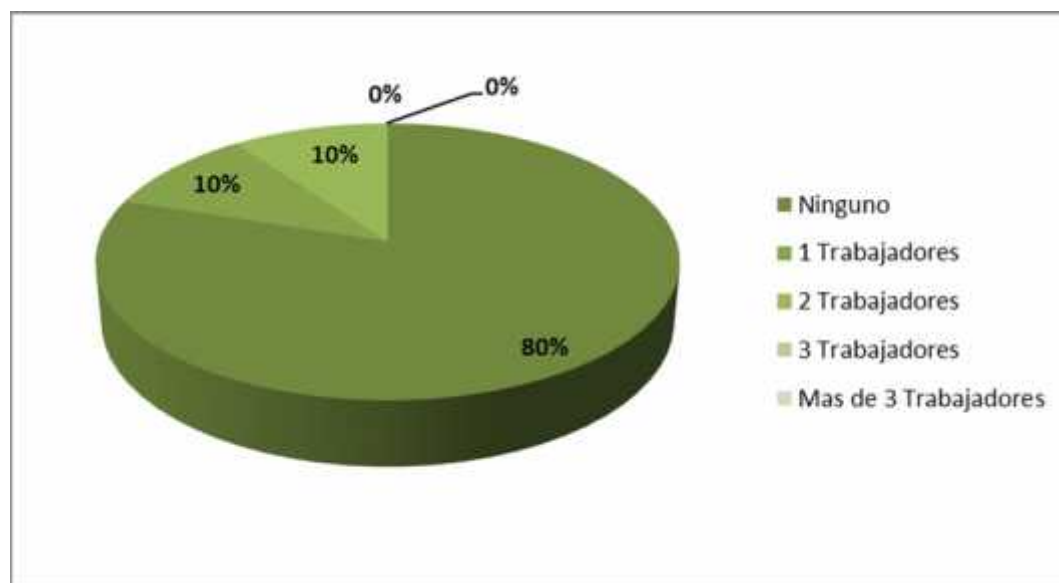


Figura 08 Descripción del número de trabajadores permanentes de las MYPE



**Tabla 09**

**Distribución de la muestra según el número de trabajadores eventuales de las MYPE**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	20%
1 Trabajadores	7	70%
2 Trabajadores	1	10%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20 % no tienen ningún trabajador eventual, el 70% tienen 07 trabajadores eventuales, el 10 % tiene 01 trabajador eventual.

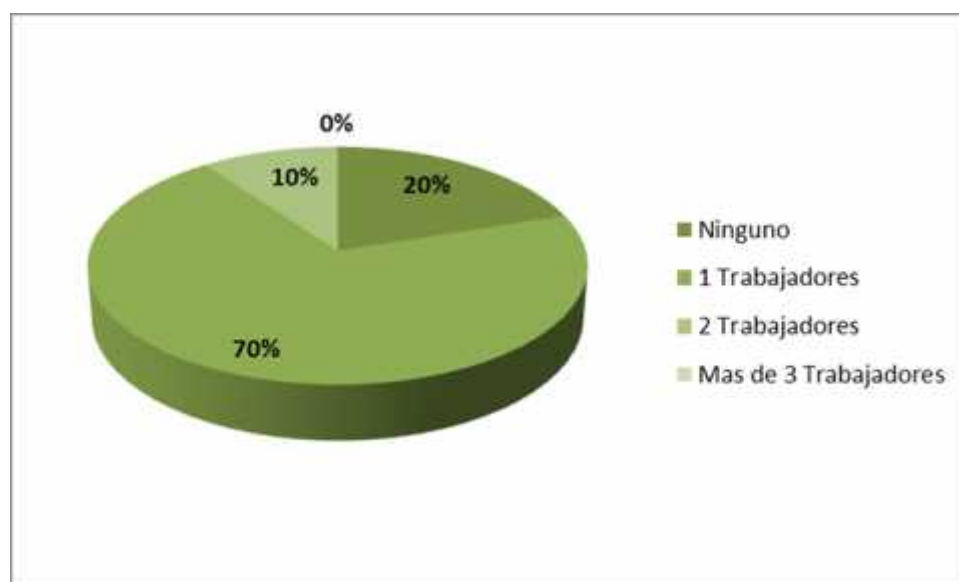


Figura 09 Descripción del número de trabajadores eventuales de las MYPE

**Tabla 10**

**Distribución de la muestra según los motivos de formación de las MYPE**

Formación Por	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancia	1	10%
Subsistencia	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 10 % se formó para obtener ganancias y el 90 % por subsistencia.

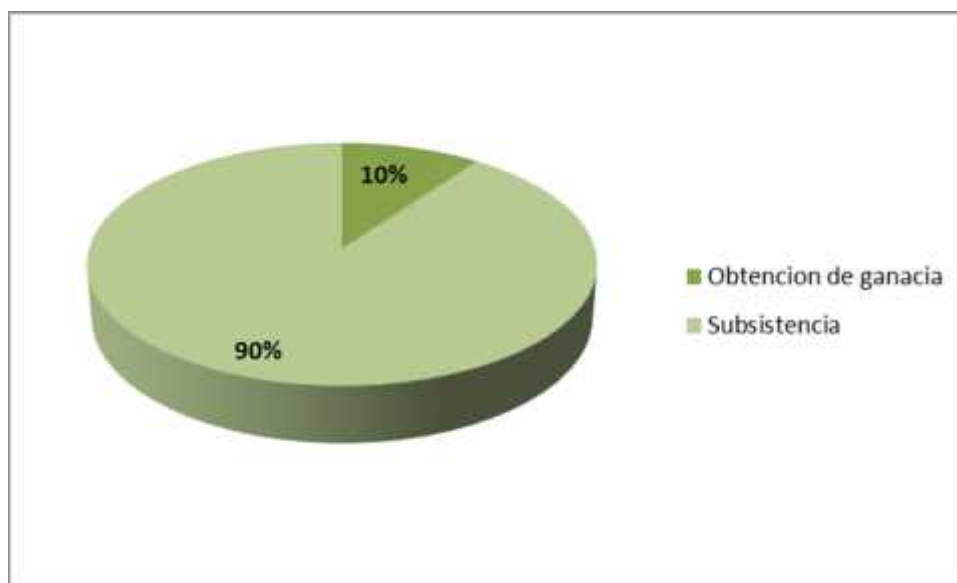


Figura 10 Descripción de los motivos de formación de las MYPE

### 3. Respecto al financiamiento

Tabla 11

Distribución de la muestra según el financiamiento de su actividad productiva

Su financiamiento es :	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	20%
Financiamiento de terceros	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 20 % financian su actividad con fondos propios y el 80% lo hacen con fondos

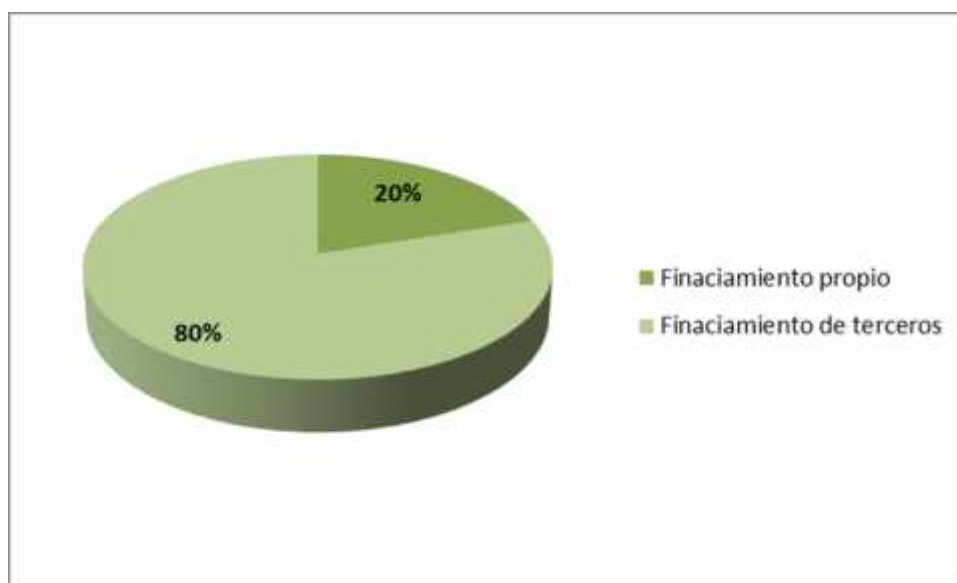


Figura 11 Descripción de como financia su actividad productiva

**Tabla 12**

**Distribución de la muestra según el financiamiento, es por fuente de terceros**

<b>Institución financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Entidades bancarias</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>
<b>Entidades no bancarias</b>	<b>6</b>	<b>60%</b>
<b>Usureros</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>
<b>Otros</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 10% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 60% de no bancarias, el 20% de usureros y el 10% de otros.

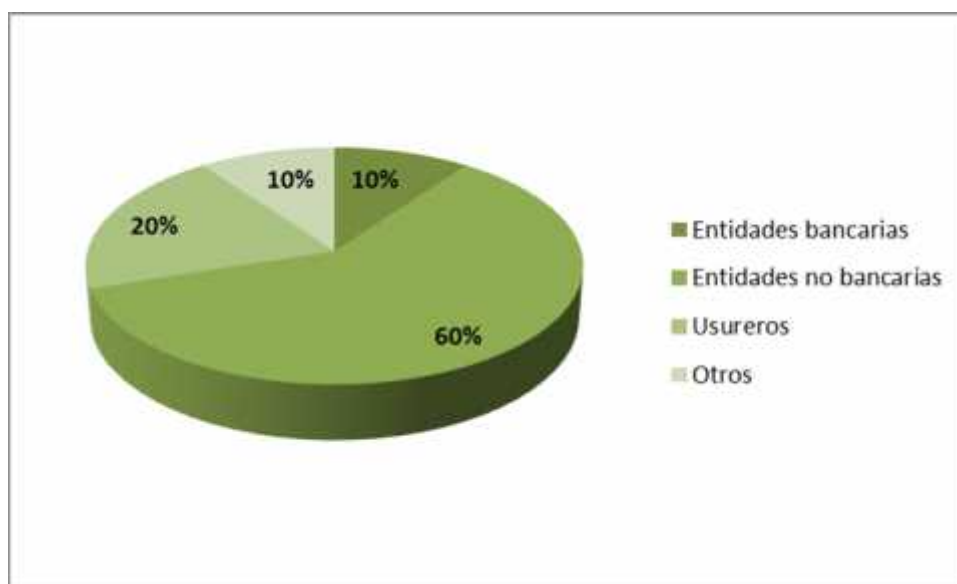


Figura 12 Descripción del financiamiento es brindada por fuente de terceros

**Tabla 13**

**Distribución de la muestra de las entidades financieras que le otorgan crédito**

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
<b>Crédito de banca no comer</b>	<b>4</b>	<b>40%</b>
<b>Usureros</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>
<b>Otros</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>
<b>Banco de Crédito</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 40% obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Prisma, Caja Piura, Epyme Confianza y Cajas Municipales, el 30% lo obtuvo mediante usureros, el 20% mediante otros no especificados y el 10% lo obtuvo del Banco de Crédito.

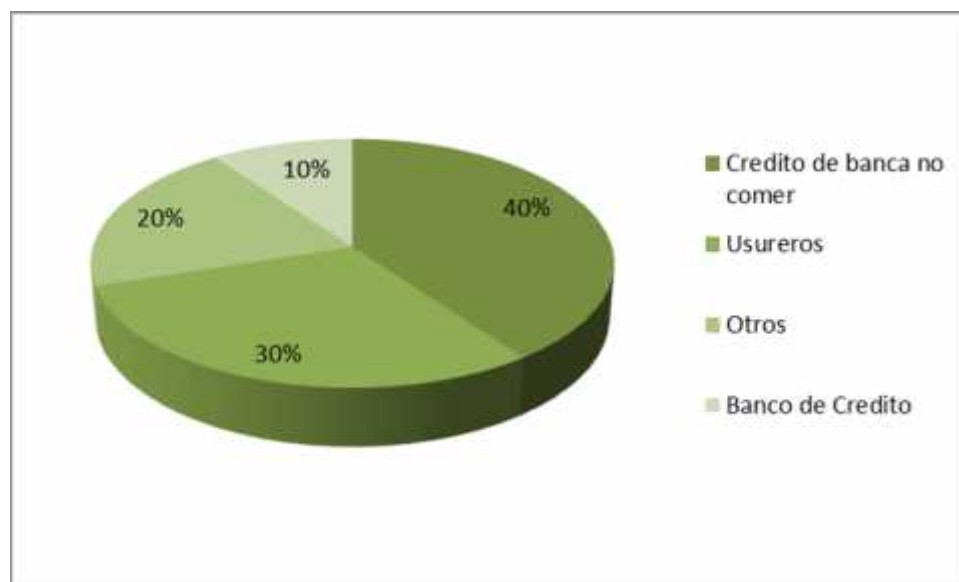


Figura 13 Descripción de entidades financieras que le otorgan crédito

**TABLA 14**

**Distribución de la muestra según las entidades financieras que le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito**

<b>Facilidades de crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no bancarias	8	80%
Usureros	1	10%
No precisa	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 10% los usureros y el 10% no sabe precisar.

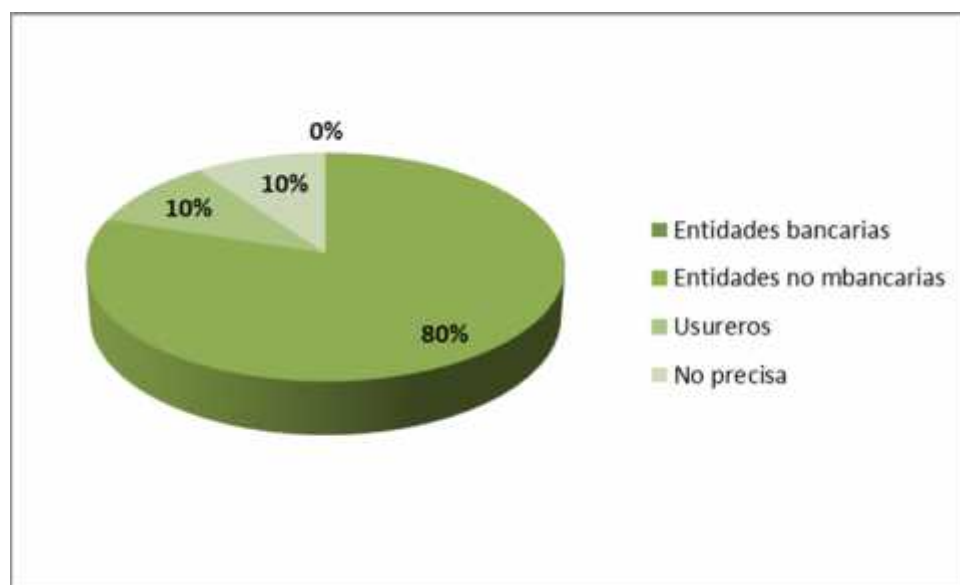


Figura 14 Descripción de entidades financieras que le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

**Tabla 15**

**Distribución de la muestra en el año 2013 cuántas veces solicito crédito**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna	1	10%
1 vez	0	0%
2 veces	6	60%
3 veces	3	30%
Más de 3 veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 10% no solicito crédito, 60% dos veces y 30% 03 veces.

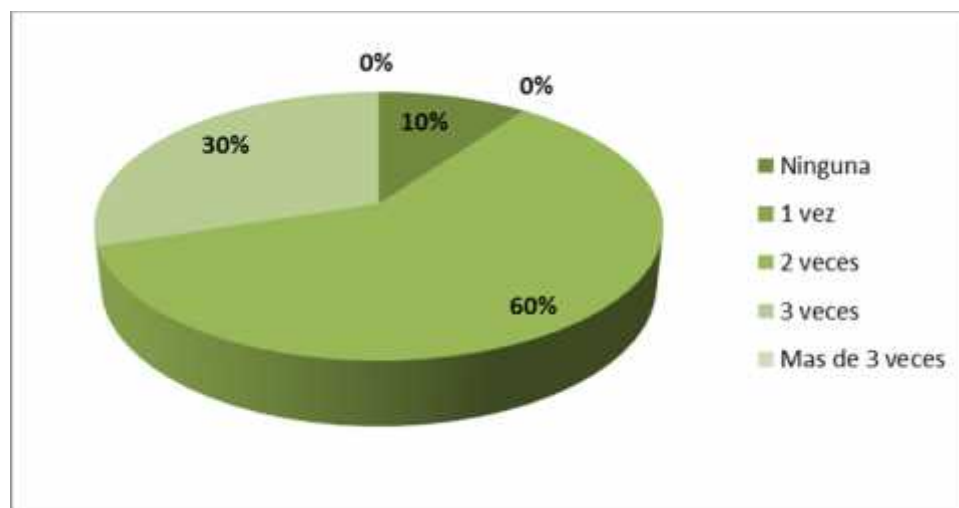


Figura 15 Descripción del año 2013 de cuántas veces solicito crédito

**Tabla 16**

**Distribución de la muestra en el de año 2013 en que entidad financiera solicito el crédito**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Edipyme	1	10%
Crediscotia	3	30%
Bco. Crédito	1	10%
Usureros	2	20%
Cajas municipales	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 10% no precisa la entidad a quién solicito crédito, 10% Edpyme , 30% a Crediscotia, 10% al Banco de Crédito, 20% a usureros, 20% a cajas municipales.

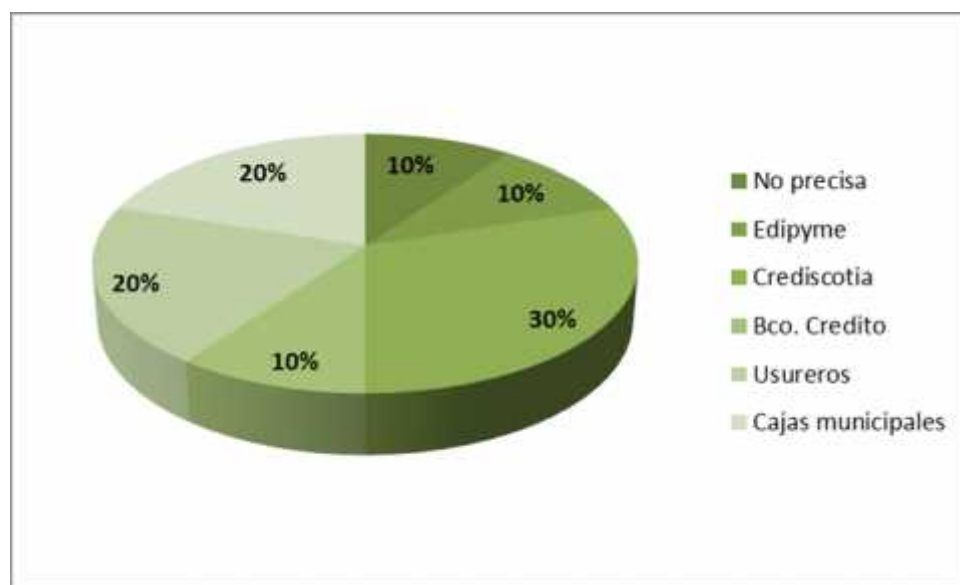


Figura 16 Descripción de año 2013 entidad financiera que solicito el crédito



**Tabla 17**

**Distribución de la muestra del año 2013 en que tiempo fue el crédito solicitado**

Tiempo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Corto plazo	9	90%
Largo plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 10% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 90% a corto plazo.

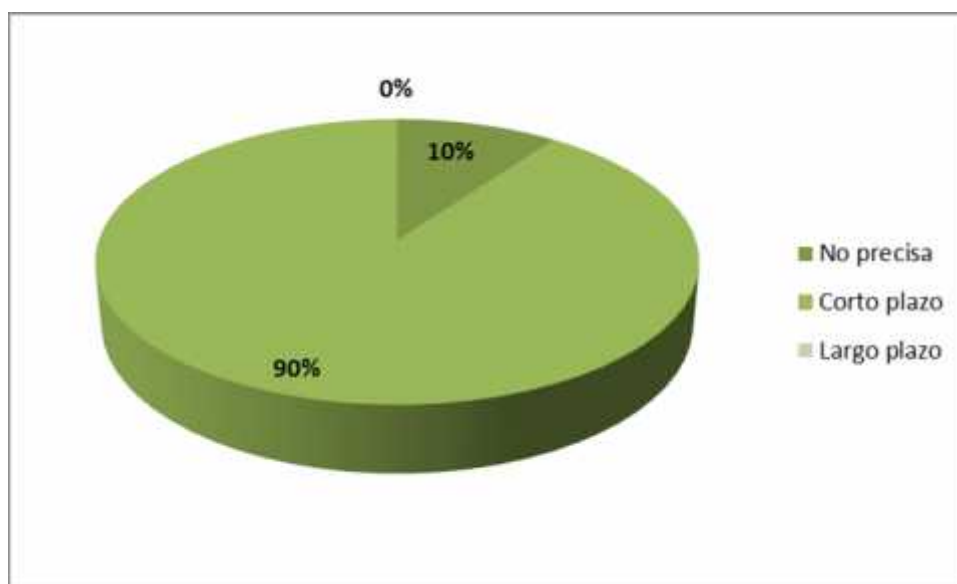


Figura 17 Descripción del año 2013 el tiempo que fue el crédito solicitado

**Tabla 18**

**Distribución de la muestra del año 2013, la tasa de interés pago**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
1.5 % mensual	0	0%
2.92 mensual	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 100% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado ya que no se acuerdan.

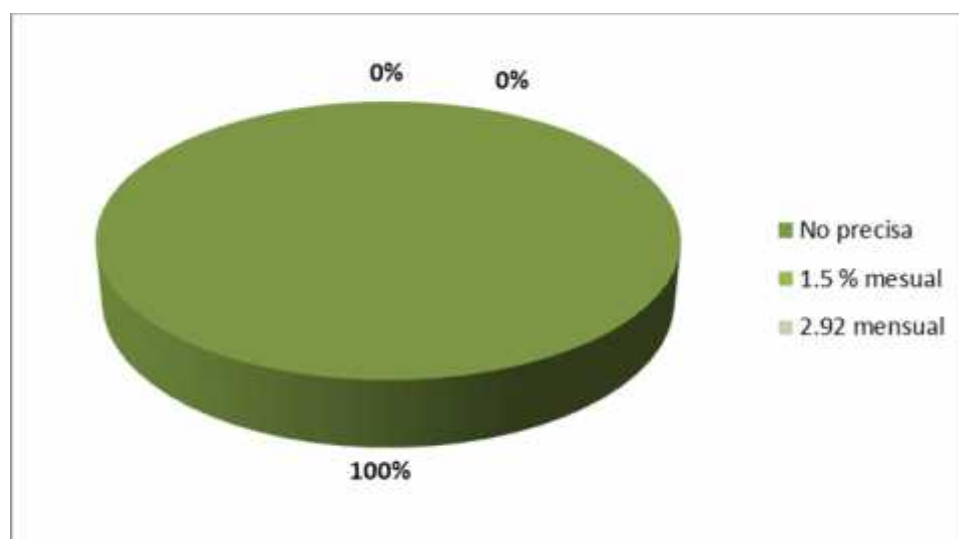


Figura 18 Descripción del año 2013 la tasa de interés pago

**Tabla 19**

**Distribución de la muestra en el año 2013, los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	7	70%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 70% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito, el 20% no fue el monto solicitado y el 10% no sabe precisar.

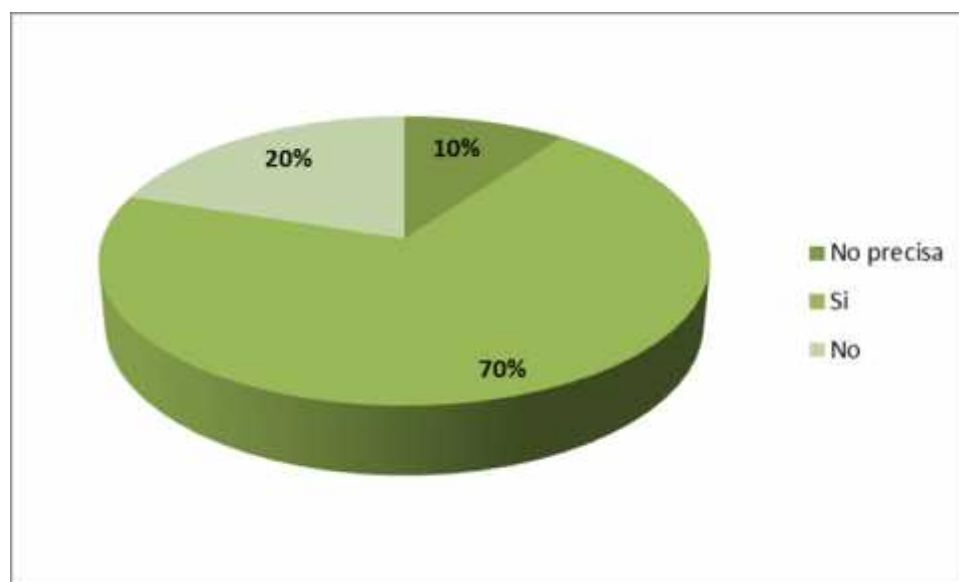


Figura 19 En el año 2013 los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

**Tabla 20**

**Distribución de la muestra del año 2013 el monto del crédito solicitado**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	30%
De s/. 100.00 a s/. 500.00	1	10%
Más de s/. 550.00	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 10% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/100.00 a S/ 500.00, el 60% estuvo por encima de S/ 550.00 y el 30% no sabe precisar.

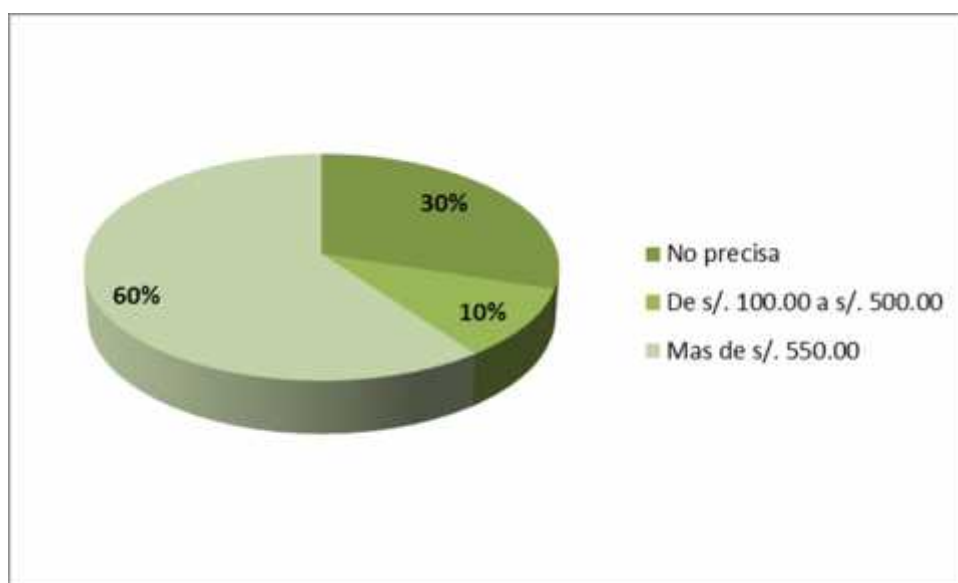


Figura 20 Descripción del año 2013 el monto del crédito solicitado

**Tabla 21**

**Distribución de la muestra del año 2013, las veces solicito crédito**

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	3	30%
1 Vez	5	50%
2 Veces	2	20%
3 Veces	0	0%
Más de 3 Veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 30% no solicitó crédito, el 50% una vez, 20% dos veces, ha solicitado crédito.

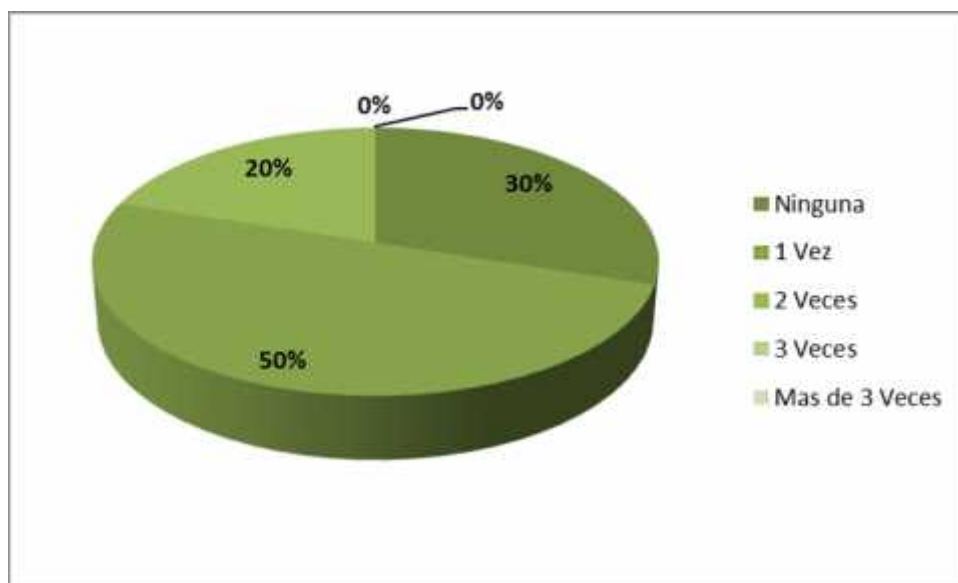


Figura 21 Descripción del año 2013, las veces solicito crédito

**Tabla 22**

**Distribución de la muestra del año 2013, la entidad financiera en que solicito el crédito**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Mi banco	3	30%
Intebank	0	0%
Crediscotia	1	10%
Edpyme	1	10%
Caja municipal sullana	1	10%
Caja Trujillo	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 30% no precisa a que entidad solicito crédito, el 30% a mi Banco, 0% a interbank, 10% a Crediscotia, 10% a Edpyme confianza, el 10% a Caja Municipal Sullana, 10 % a Caja Trujillo.

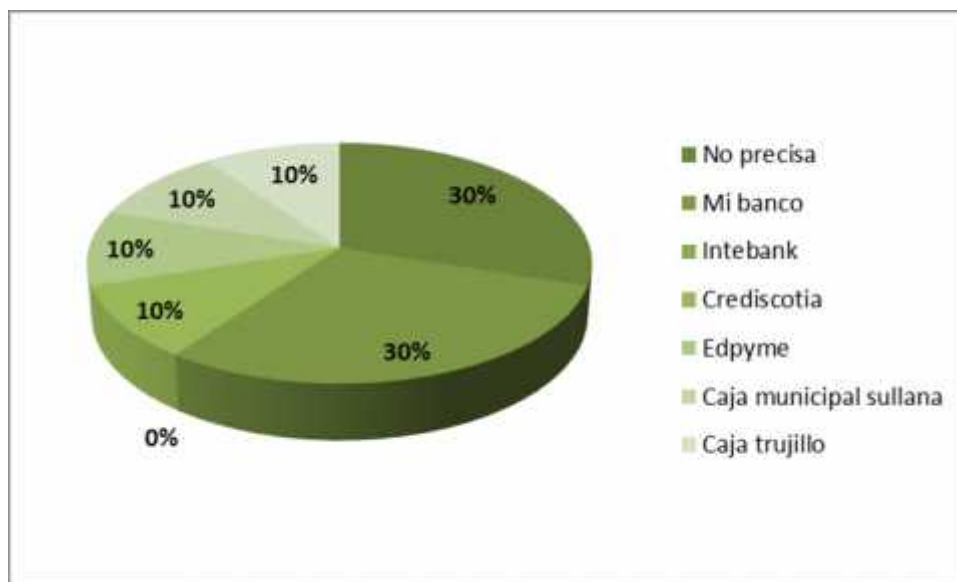


Figura 22 Descripción del año 2013 la entidad financiera en que solicito el crédito

**Tabla 23**

**Distribución de la muestra del año 2013, el tiempo que el crédito fue solicitado**

<b>Tiempo de Crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	30%
Corto plazo	7	70%
Largo plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 30% no precisa a que tiempo se le otorgó el préstamo solicitado y el 70% fue de corto plazo.

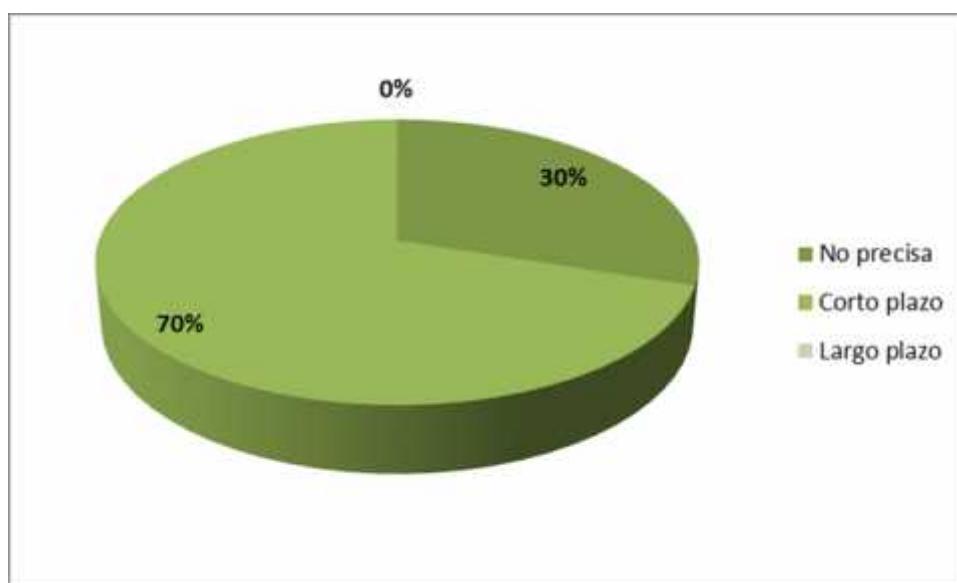


Figura 23 Descripción del año 2013, el tiempo que el crédito fue solicitado

**Tabla 24**

**Distribución de la muestra del año 2013, la tasa de interés que pago**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	100%
2.17% mensual	0	0
3.5 % mensual	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 100% no precisa que tasa de interés pago por el crédito otorgado.

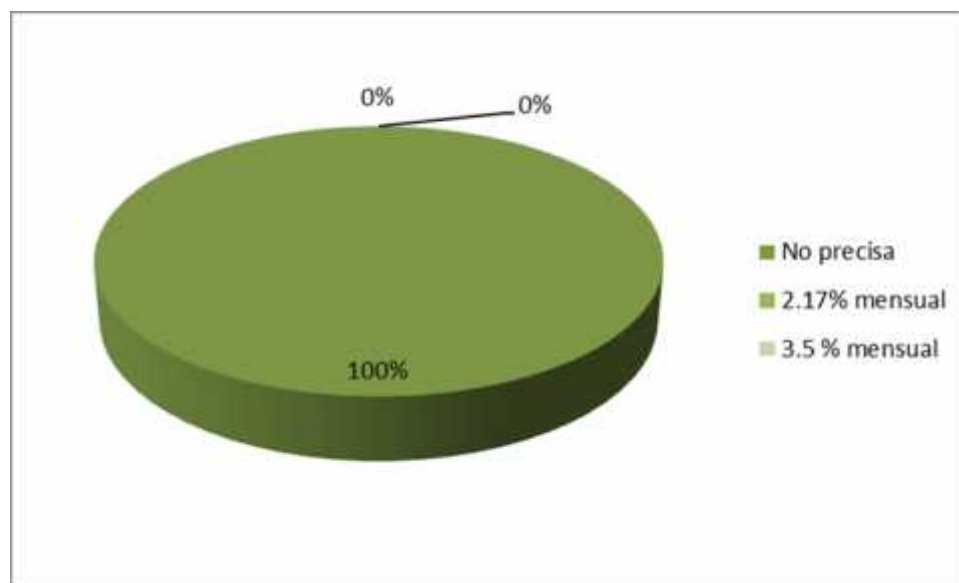


Figura 24 Descripción del año 2013 la tasa de interés que pago



**Tabla 25**

**Distribución de la muestra del año 2013, los créditos otorgados fueron los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 20% no precisa si lo créditos otorgados fueron los montos solicitados y el 80% si recibieron el crédito en los montos otorgados.

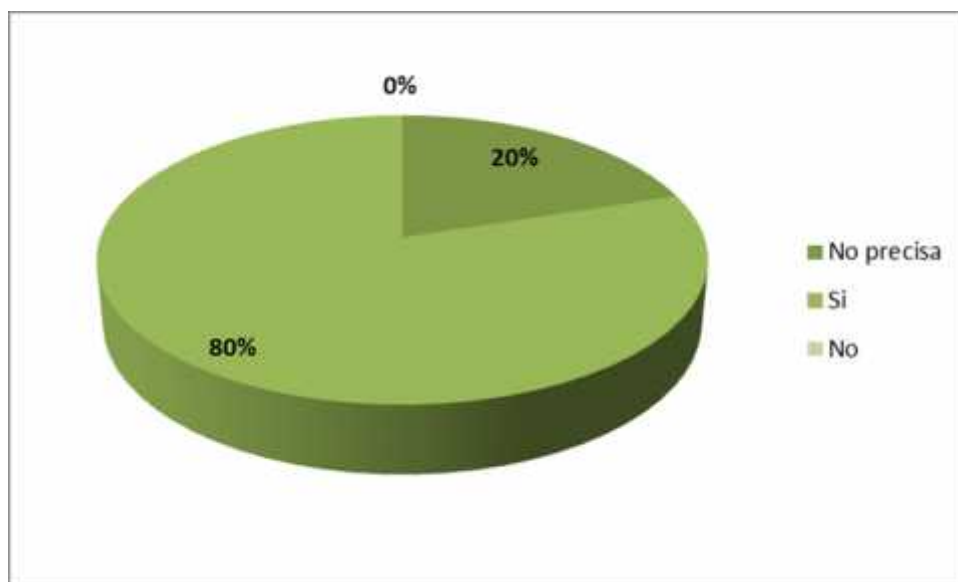


Figura 25 Descripción del año 2013 los créditos otorgados fueron los montos solicitados

**Tabla 26**

**Distribución de la muestra del año 2013, el monto del crédito solicitado**

<b>Monto de Crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	8	80%
De s/. 100.00 a s/. 500.00	0	0%
Más de s/. 550.00	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 20% estuvieron por encima de S/ 500.00 y el 80% no sabe precisar.

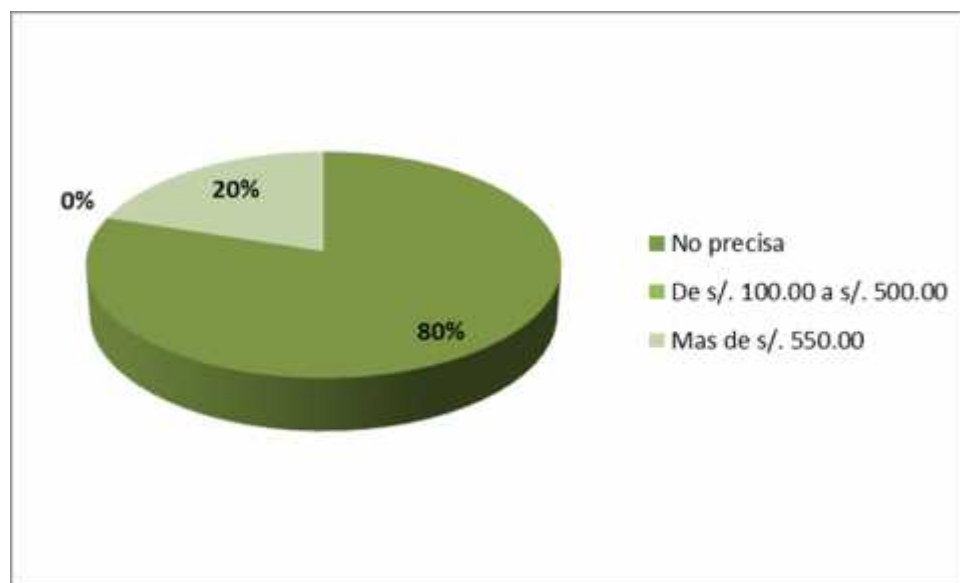


Figura 26 Descripción del año 2013 el monto del crédito solicitado

**Tabla 27**

**Distribución de la muestra, en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo**

<b>En que fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	10%
Capital de trabajo	2	20%
Mejoramiento del local	3	30%
Activos fijos	2	20%
Programa de capacitación	1	10%
Otros	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 10% no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 20% lo invirtió en capital de trabajo, 30% en mejoramiento y/o ampliación de local, 20% en activos fijos, 10% en capacitación y el 10% en otros.

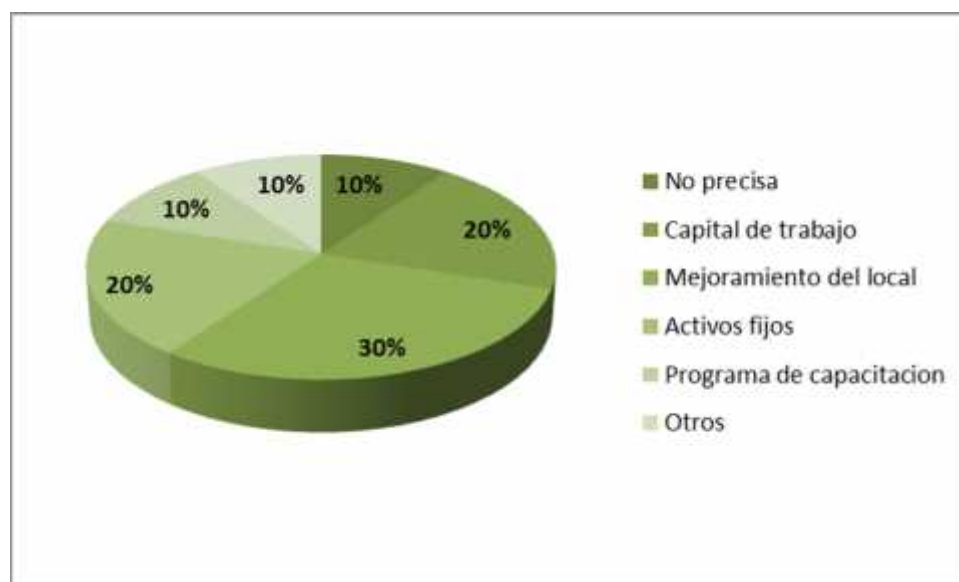


Figura 27 Describir en que fue invertido el crédito financiero que obtuvo

#### 4. Respecto a la capacitación

Tabla 28

#### Distribución de la muestra según la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	1	10%
No	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 80% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 10% si lo recibió y el 10% no sabe precisar.

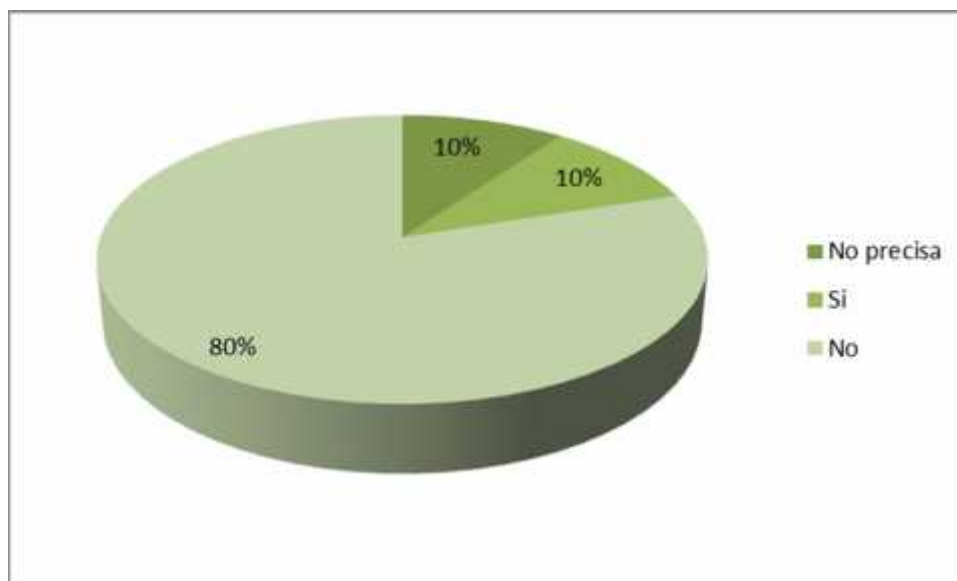


Figura 28 Descripción de la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

**Tabla 29**

**Distribución de la muestra, de los cursos de capacitación que se obtuvo en los últimos dos años**

N° cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	20%
Uno	7	70%
Dos	1	10%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 20% no ha recibido curso de capacitación, 70% un curso, 10% dos cursos.

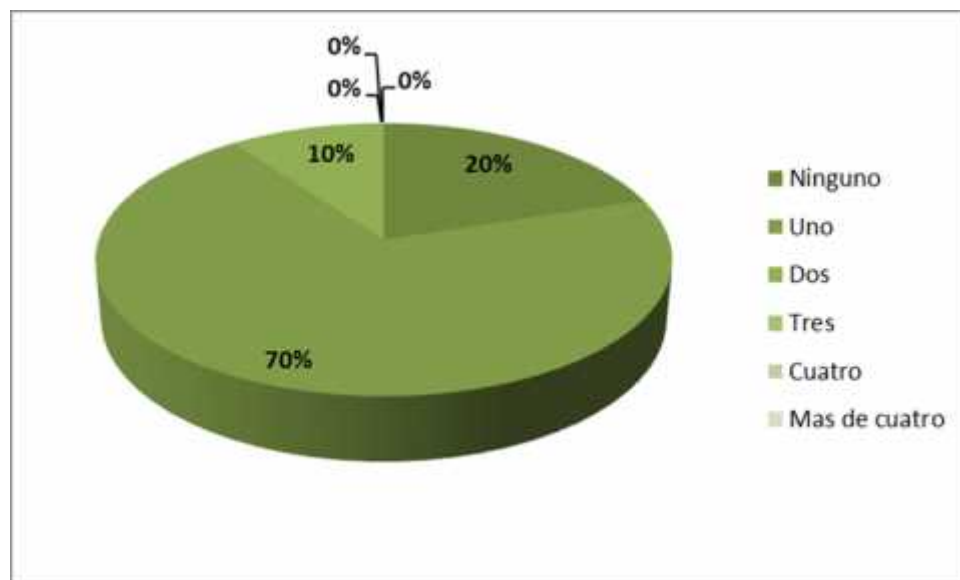


Figura 29 Descripción de los cursos de capacitación que se obtuvo en los últimos dos años

**Tabla 30**

**Distribución de la muestra, si obtuvo capacitación y los cursos en que participo**

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	20%
Inversión al crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	2	20%
Adm. de recursos humano	0	0%
Marketing empresarial	2	20%
Otros	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 20% ha participado en curso de manejo empresarial, 20% en marketing empresarial, 40% en otros cursos y el 20% no precisa.

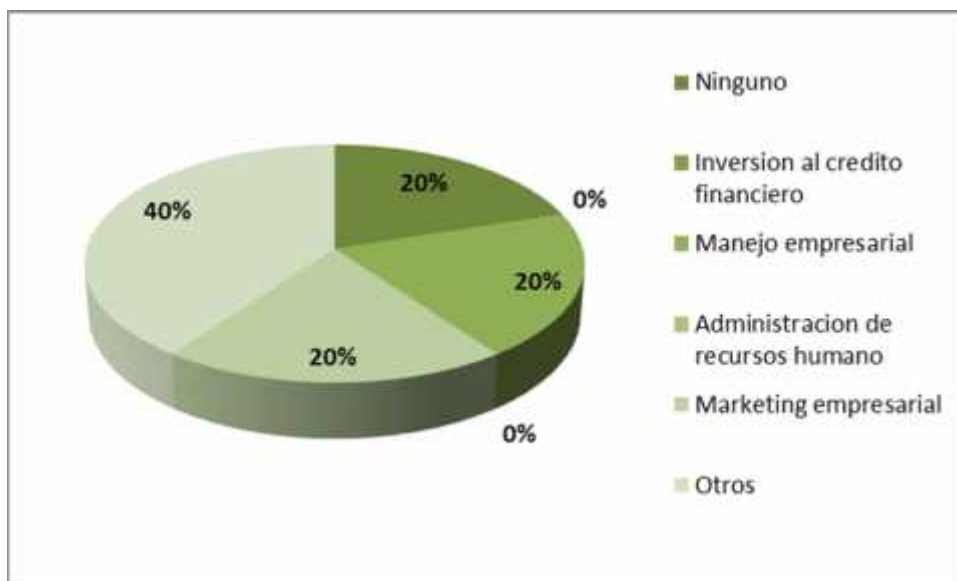


Figura 30 Descripción si obtuvo capacitación y los cursos en que participo

**Tabla 31**

**Distribución de la muestra según el personal de su empresa y la realización de algún tipo de capacitación**

<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	20%
Si	4	40%
No	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 40% manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 40% no ha recibido y el 20% no sabe precisar.

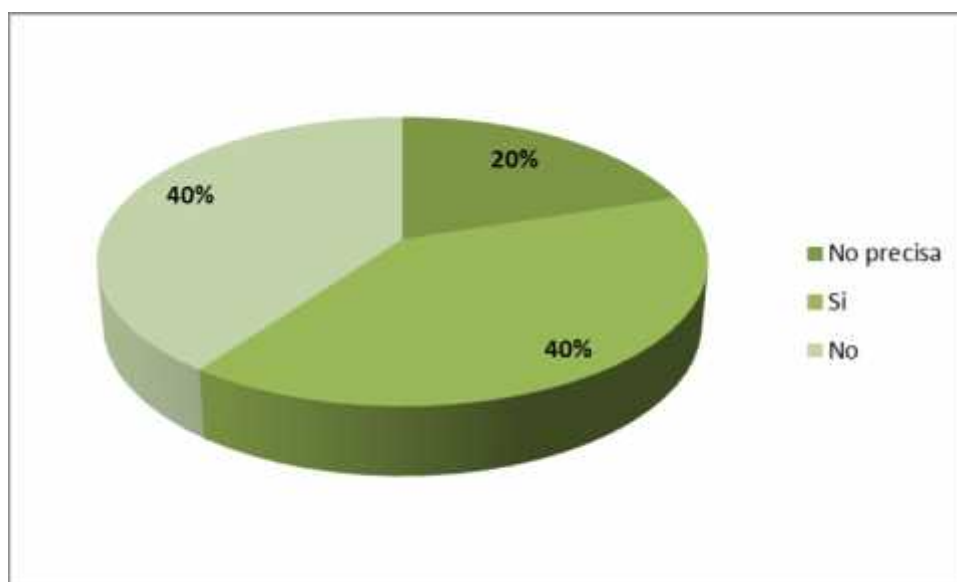


Figura 31 Descripción del personal de su empresa y la realización de algún tipo de capacitación

**Tabla 32**

**Distribución de la muestra, de cuántos cursos de capacitación recibió**

<b>N° de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	4	40%
1 curso	6	60%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 Veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100 % el 40% no precisa cuantas veces recibió capacitación por otra parte el 60 % indicó que solamente 01 curso de capacitación.

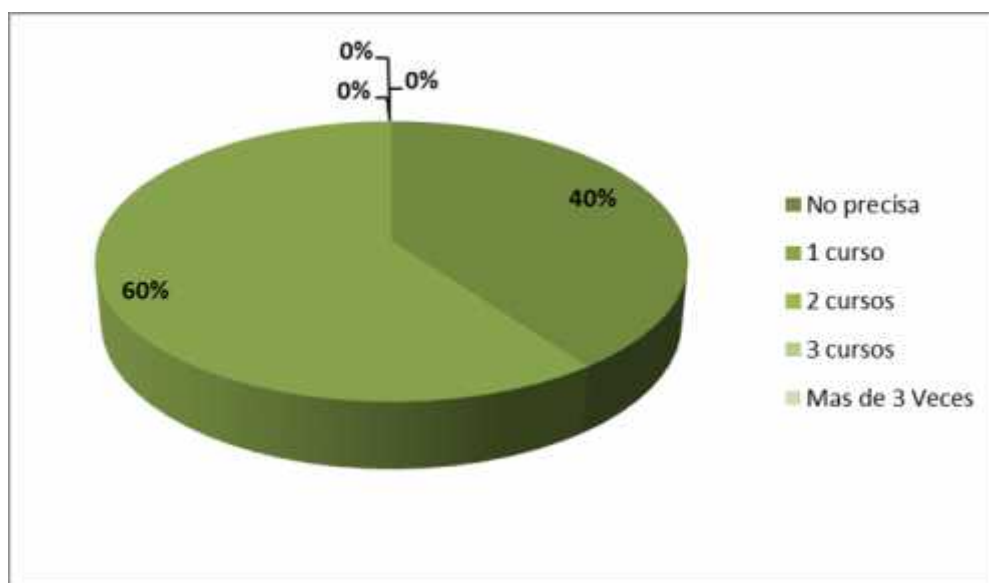


Figura 32 Descripción de cuántos cursos de capacitación recibió



**Tabla 33**

**Distribución de la muestra, en qué semestre del año recibió más capacitación**

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	4	40%
Año 2013-1	0	0%
Año 2013-2	6	60%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

El 100% de los encuestados el 60% en el año 2013 semestre I han recibido más cursos de capacitación y el 40% no sabe precisar.

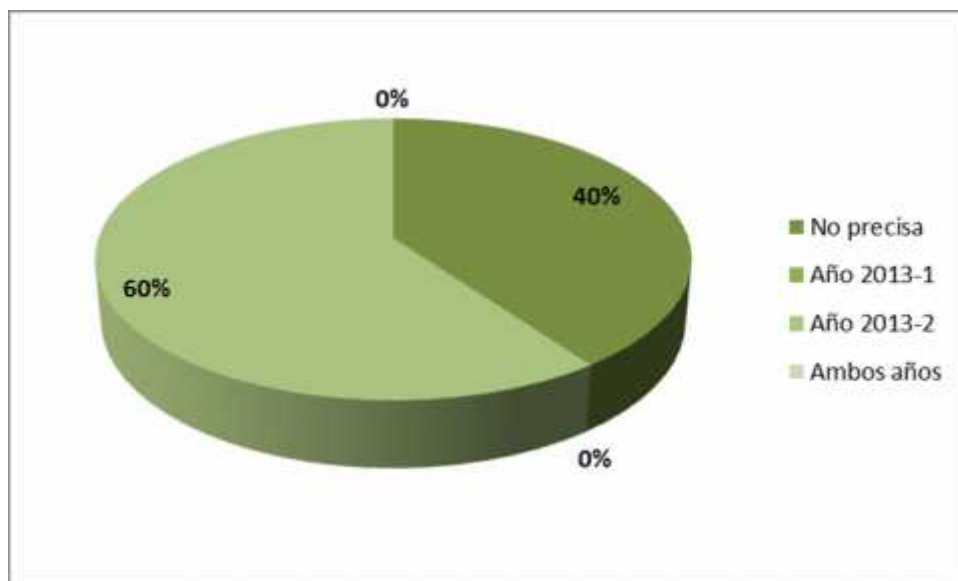


Figura 33 Descripción de la muestra en qué semestre del año recibió más capacitación

**Tabla 34**

**Distribución de la muestra según la capacitación como empresario es una inversión**

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	3	30%
No	5	50%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 30% considera que la capacitación como empresario es una inversión, 50% cree que no lo es y el 20% no sabe precisar.

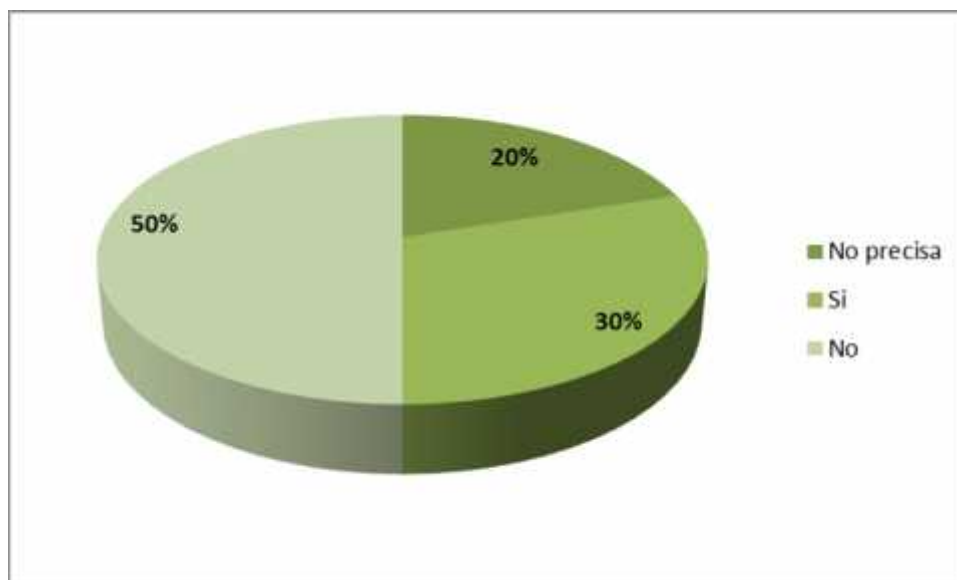


Figura 34 Descripción de la capacitación como empresario es una inversión

**Tabla 35**

**Distribución de la muestra según la capacitación, como empresario es relevante para su empresa**

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No precisa</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>
<b>Si</b>	<b>5</b>	<b>50%</b>
<b>No</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 30% cree que no lo es y el 20% no sabe precisar.

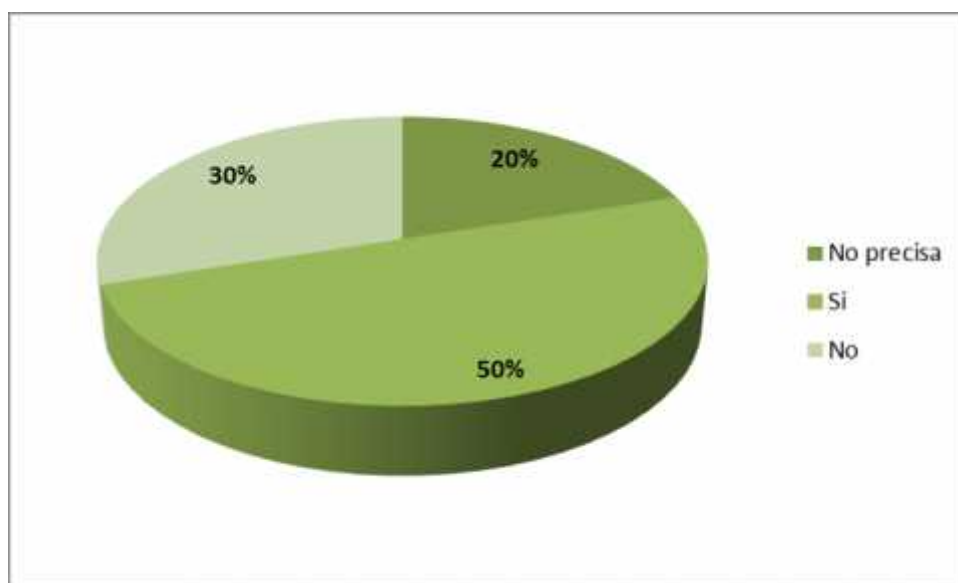


Figura 35 Descripción de la capacitación, como empresario es relevante para su empresa

**Tabla 36**

**Distribución de la muestra según los temas de capacitación para sus trabajadores**

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	40%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prest. de mejor servicio al cliente	5	50%
Otros	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 50% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, 40% no sabe precisar y el 10% en otros.

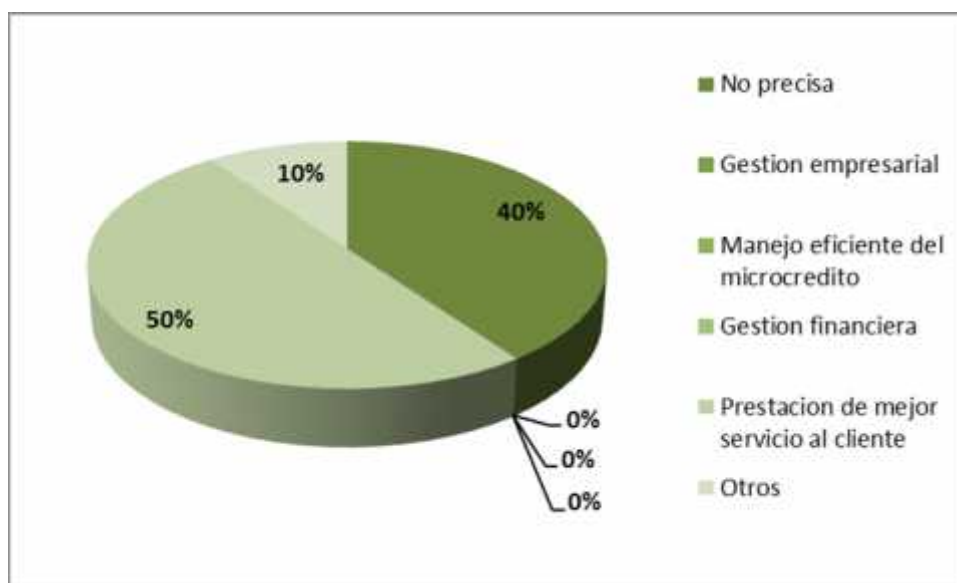


Figura 36 Descripción de los temas de capacitación para sus trabajadores

## 5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 37

**Distribución de la muestra según el financiamiento otorgado, ha mejorado la rentabilidad de su empresa**

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	9	90%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 90% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 10% no sabe precisar.

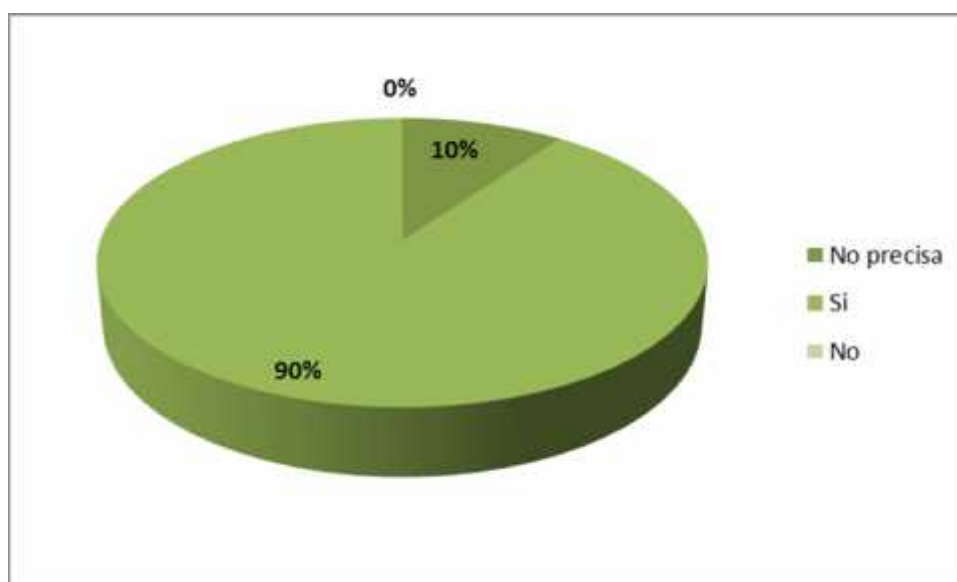


Figura 37 Descripción del financiamiento otorgado, ha mejorado la rentabilidad de su empresa

**Tabla 38**

**Distribución de la muestra según la capacitación, si ha mejorado la rentabilidad de su empresa**

<b>La capacitación mejoro la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	10%
Si	6	60%
No	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 60% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa el 30% y el 10 % no sabe precisar.

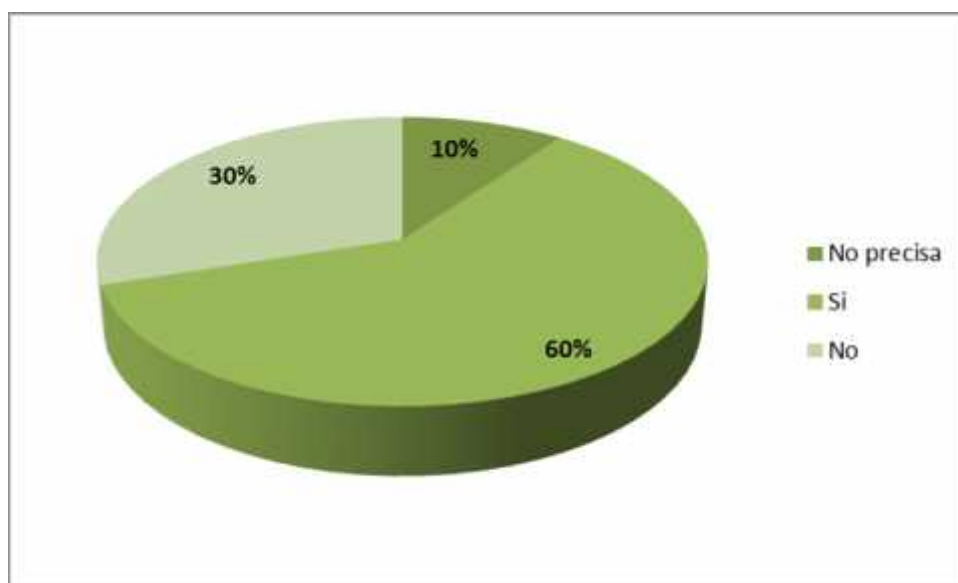


Figura 38 Descripción de la capacitación, si ha mejorado la rentabilidad de su empresa

**Tabla 39**

**Distribución de la muestra según la rentabilidad de su empresa, ha mejorado en los últimos dos años**

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 20% no sabe precisa

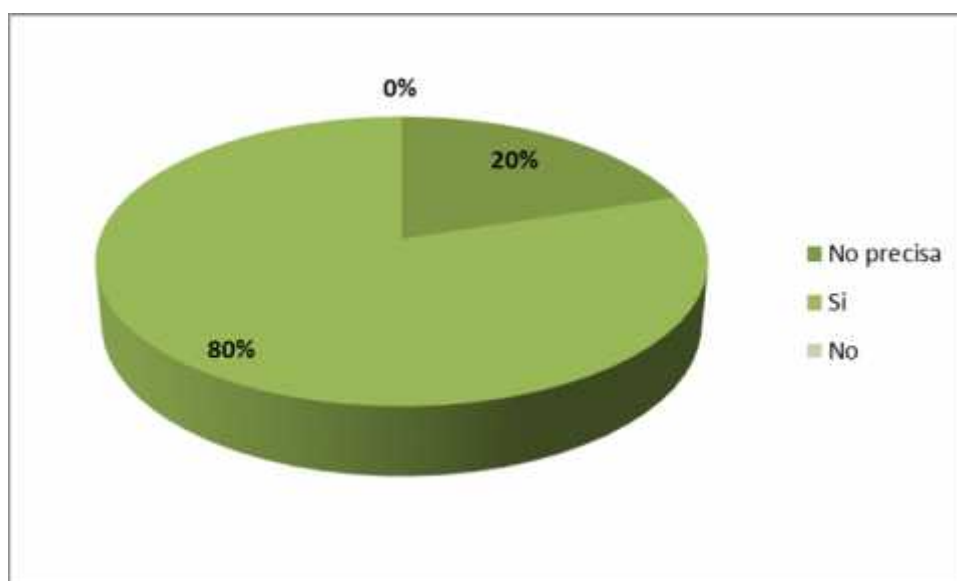


Figura 39 Descripción de la rentabilidad de su empresa, ha mejorado en los últimos dos años

**Tabla 40**

**Distribución de la muestra según la rentabilidad de su empresa, si ha disminuido en los últimos dos años**

Distribución de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	0	0%
No	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 90% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 10% no sabe precisar.

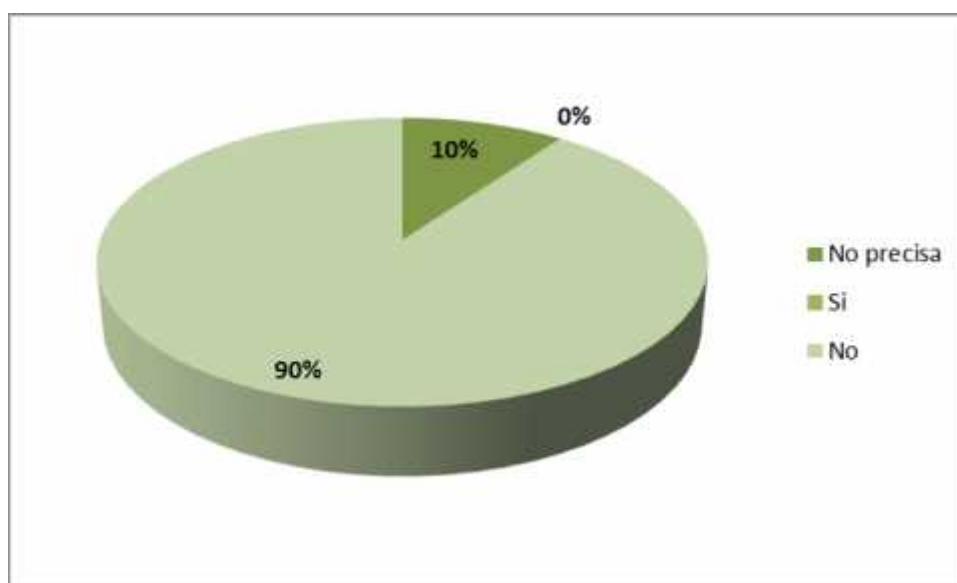


Figura 40 Descripción de la rentabilidad de su empresa, si ha disminuido en los últimos dos años