



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE
INVESTIGACIÓN (DEMI)**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LA
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES
SECTOR TURISMO, RUBRO RESTAURANTES Y POLLERÍAS
EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA, AÑO 2014”**

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

AUTOR:

Ojeda Lam Karolio Zeus Josué

ASESOR:

CPCC. Pérez Castro Juan José

SULLANA - PERU

2014

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LA
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES
SECTOR TURISMO, RUBRO RESTAURANTES Y POLLERÍAS
EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA, AÑO 2014”**

JURADO EVALUADOR

CPCC. Juan Humberto Gómez Rosado
Presidente del Jurado de Sustentación

CPCC. Esther Elizabeth Vivas Landa
Secretario del Jurado de Sustentación

DEDICATORIA

El presente informe de investigación lo dedico a mis padres, hermanos y demás familiares en reconocimiento de su apoyo incondicional, confianza y esfuerzo que me brindaron para cumplir mis metas.

AGRADECIMIENTO

A Dios por su inmenso amor y por su infinita misericordia, por estar siempre con nosotros y permitirnos ser cada día más humanos y sobre todo más humildes.

Al profesor Juan Pérez Castro por la confianza y orientación que me brindó para poder culminar mi tesis.

RESUMEN

El presente trabajo tuvo por objetivo general determinar las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector servicio rubro restaurantes y pollerías en la provincia de Sullana, región Piura. La investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 6 pollerías de una población de 109, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta.

Se concluyó que el 10% de las MYPEs encuestadas dijeron que obtuvieron s/. 600 de crédito financiero, el 60% obtuvieron s/. 700 y el 30% obtuvieron más de s/.700 de crédito financiero, el 60% de las MYPEs obtuvieron crédito del banco financiero, el 20% obtuvieron crédito de caja municipal Sullana y el 20% de caja municipal de Piura, el 30% de las MYPEs que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que invirtieron en activos fijos, programas de capacitación y capital de trabajo, y el 10% lo invirtieron en otros respectivamente, el 20% de los representantes legales de las MYPEs dijeron que el crédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad Y Mypes.

ABSTRACT

This work was for general purpose determines characteristics funding, training and performance of the service sector MYPEs item in restaurants and pollerías Sullana province, region Piura. Descriptive research was kind to take it out he chose addressed in a sample form 6 pollerías of a population of 109 who have applied through a structured questionnaire technique survey.

He concludes that 10% of respondents said who obtained MYPEs s /. 600 financial credit obtained the 60% s /. 700 and collected over 30% s / .700 financial credit 60% of the credit obtained MYPEs financial bank, credit obtained 20% Sullana municipal housing and 20% of municipal de Trujillo box, the 30% MYPEs receiving credit credit that invested in improving and / or extension of its business and 20% said that invested in fixed assets, training and working capital, and 10% respectively the invested in other, on 20 % of legal representatives MYPEs said yes credit financial contributed to improving the performance of their business.

KEYWORDS: Funding, Training, Performance and Mses.

INDICE

CARATULA

TITULO

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

INDICE DE GRAFICOS Y TABLAS

I. INTRODUCCIÓN

13

2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes

17

2.1.1 Antecedente internacional

17

2.1.2 Antecedente nacional

18

2.1.3 Antecedente regional

19

2.1.4 Antecedente local

21

2.2 Bases teóricas

2.3.1. Teoría del financiamiento

24

2.3.2. Teoría de la capacitación

28

2.3.3. Teoría de la rentabilidad

30

3. HIPOTESIS

3.1 Hipótesis general

33

3.2 Hipótesis específica

34

4. METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de la investigación

34

4.2 Diseño de la investigación

35

4.3 Población y muestra

36

4.4 Técnicas e instrumentos

36

4.5 Procedimiento recolección de datos	36
4.6 Plan de análisis de los datos	37
4.7 Definición y operacionalización de las variables	37
IV. RESULTADOS	
4.1 Resultados	44
4.2 Análisis de Resultados	44
V. DISCUSIONES	63
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1. Conclusiones	68
6.2. Recomendaciones	71
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXOS	
1. Cuestionario	77
2. Cronograma de actividades	82
3. Presupuesto	82
4. Financiamiento	83
5. Matriz de Consistencia	84
6. Formato del Juicio de Expertos	85
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	
Tabla y Gráfico N° 01	44
Tabla y Gráfico N° 02	45
Tabla y Gráfico N° 03	46
Tabla y Gráfico N° 04	47
Tabla y Gráfico N° 05	48
Tabla y Gráfico N° 06	49
Tabla y Gráfico N° 07	50
Tabla y Gráfico N° 08	51
Tabla y Gráfico N° 09	52

Tabla y Gráfico N° 10	53
Tabla y Gráfico N° 11	54
Tabla y Gráfico N° 12	55
Tabla y Gráfico N° 13	56
Tabla y Gráfico N° 14	57
Tabla y Gráfico N° 15	58
Tabla y Gráfico N° 16	59
Tabla y Gráfico N° 17	60
Tabla y Gráfico N° 18	61
Tabla y Gráfico N° 19	62

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (Sistema nacional de capacitación para la Mype Peruana, 2010).

A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Mypes, y nombró al MTPE como ente rector para delinear las políticas nacionales de promoción de las Mypes y coordinar con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

En otros países de Latinoamérica las políticas de regulación, apoyo y promoción a las Mypes se iniciaron muchos años atrás. En el contexto del mundo globalizado y competitivo, los empresarios enfocan sus objetivos a la mejora y perfeccionamiento de sus competencias, tanto técnicas como de gestión, siendo estos elementos claves para el éxito de los negocios (Laura Pérez E. y Fabiola Campillo C, 2008)

Generalmente, dentro de las Mypes existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante. En América Central, 480.000 microempresas, Es decir el 80% del total, son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica.

El segmento atendido Es el de la microempresa y no los auto empleados, que representan la mayoría. El 75% de las organizaciones que brindan crédito a la microempresa, aparecieron en la actualidad. De éstas, el 60% administra pequeños programas de crédito con una atención del 15% de la cartera, mientras que un 20% atiende a más del 60% de la cartera. Los saldos unitarios promedio oscilan entre US\$ 200 y 800, con plazos promedios de 13 meses.

El auto empleado y las microempresas pagan las tasas más altas. La tasa efectiva promedio cobrada se ubica en 1.42 sobre la tasa comercial de cada país, y en algunos países esta tasa puede llegar a ser el doble de la comercial. Sólo el 10% de la cartera se encuentra colocada con tasas equivalentes a 1 o menores que la tasa comercial.

El predominio de las instituciones financieras se explica, por un lado, por la necesidad del capital de la microempresa y, por otro, por las ventajas que representa para este tipo de instituciones prestar este servicio al poder llegar a ser sostenibles, ahora que la cooperación internacional ha disminuido las donaciones. Las modalidades de crédito más efectivas son las del crédito individual en función de la capacidad de pago personal de los usuarios, como los bancos comunales. Así mismo la capacitación, el financiamiento y la buena gestión empresarial son puntos clave para la que una empresa tenga buena rentabilidad (Jacinto Rojas R, 2006)

Según el ranking mundial elaborado por el World Economic Fórum , el Perú ocupa el undécimo lugar en competitividad en América Latina (AL) y se ubicó en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que las micro empresas se conviertan en pequeñas y estas a su vez en medianas. A pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de la Mype se encuentran aún en etapas de implementación.

En el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para las Mypes; y dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y establezca normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a esta demanda.

Según menciona el economista en el Perú existen unas 246 mil micro y pequeñas empresas desatendidas en el ámbito crediticio, y que poseen una demanda de préstamos a satisfacer de \$ 617 millones, esto muestra que aún no se ha desarrollado a plenitud un sector especializado en financiar a las pequeñas y medianas empresas, pues el mercado se encuentra concentrado en cuatro principales bancos, con lo cual aún ahora se puede volver un poco caro el endeudarse para estas empresas (Oscar Chávez, 2008)

Las Mypes actuales en la provincia de Sullana, región Piura presentan grandes dificultades empresariales que involucra aspectos económico- financieros, es por eso que todos los actores involucrados deben de cambiar de mentalidad y adoptar estrategias necesarias para lograr que el país cuente con un sistema nacional de capacitación y un adecuado financiamiento para las Mypes, se encargue de articular eficientemente a todos los actores y logre en el mediano plazo cambios en el desarrollo y competitividad de la micro y pequeña empresa, ya que, como se mencionó anteriormente, la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de la rentabilidad las Mypes (Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa, 2008)

En cuanto a los programas de desarrollo empresarial, la mayoría de las MYPEs no se preocupan por desarrollar aspectos relacionados con la gestión y manejo empresarial, debido a que no se interesan en ser usuarios de las capacitaciones que son promovidos por diversas instituciones públicas y privadas, pese a la difusión que se efectúa sobre las campañas de estos servicios. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:
Determinar las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

-Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

-Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

-Describir las principales características de la capacitación de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

Finalmente la investigación se justifica porque es importante conocer en el ámbito de estudio las principales características del financiamiento, la rentabilidad y capacitación de las “MYPEs del Sector Servicio en el rubro restaurantes de la ciudad de Sullana. Así mismo brinda opciones para solventar los problemas de financiamiento que presentan la Micro y Pequeñas (MYPES) empresas del Sector Servicio en el rubro de Restaurantes; también genera una perspectiva integral a emprendedores para crear una estructura de financiamiento adoptada a sus necesidades que garantice el éxito. De la misma forma el trabajo nos servirá de base para realizar otros proyectos de investigación similares en otros sectores; ya sea de servicios o productivas en la ciudad de Sullana y otros ámbitos geográficos de la región y del país.

2. Marco teórico y conceptual

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

En México, el rápido crecimiento de las Mypes ha sido impulsado por programas que promueven el microfinanciamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población. Las Mypes buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestra que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del 2004. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño (Cabrera R y Lahusen M. 2008).

La capacitación es una inversión rentable para las empresas, para los trabajadores y, en consecuencia, también lo es para la sociedad. A su vez, las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia la micro y pequeña empresa (Jara Oswaldo, 2008).

2.1.2 Antecedentes nacionales

En Perú, el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico, es un serio problema. En el año 2005 existían alrededor de 2'529,516 empresas de las cuales solamente el 26% eran formales, y de este grupo de empresas, el 98% eran Micro y Pequeñas

Empresas. El sector de las Mypes son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al Estado. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio, otras no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito.

Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de Fondos de Capital de Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariada de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

La formación de los FCR no es un tema nuevo en otras economías, ya que son las que proporcionan los recursos financieros, asesoría, y garantías a las Mypes. Estos fondos operan en Chile, Argentina, España, EE.UU, Brasil, Colombia, entre otras; y es el Estado el ente promotor en destinar recursos significativos para apoyar el desarrollo de los Fondos de Riesgo (Silupú B, 2008).

Se Bazán, en su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito en las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial.

El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles.

La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables.

La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30% (Bazán J, 2008)

2.1.3 Antecedente regional

Según la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, en la región Piura y de acuerdo a los sectores productivos (año 2004), existían las siguientes microempresas (con menos de 75 UIT):

En el sector agropecuario existen a nivel regional 805 microempresas, que representan el 4.4% del total regional. En el sector pesquero hay 371 microempresas, que hacen el 2% del total regional, en el sector minería e hidrocarburos existen 123 empresas, que representan solo el 0.7% del total regional.

En el sector manufacturero hay 1,605 microempresas, que alcanza el 8.8% del total; en el sector servicios existen 6,206 microempresas, que representan el 34.2% del total regional. En el sector construcción hay 452 microempresas, que hacen el 2.5% del total regional. Finalmente, en el

sector comercio existen 8.524 microempresas, que representan el 47.3% del total regional. En la región Piura en el año 2004 existían 18.146 microempresas, que representan el 100% del total regional.

Por otro lado, y de acuerdo a la misma fuente bibliográfica, la PEA ocupada de las MYPE de la región Piura (año 2002) tiene la siguiente estructura porcentual: PEA-Mype ocupada en el estrato formal, 6% y PEA-Mype ocupada en el estrato informal, 94%.

En lo que respecta a las compras del Estado a la Mypes, por región (Año 2004) se tiene que: en la región Piura el valor adjudicado en nuevos soles fue de 4'177,141.81, que representan sólo el 0.41% del total nacional; frente a la región Lima-Callao que fue de 687'080.523.37 nuevos soles, que representan el 67.39% del total nacional.

Finalmente, la fuente que estamos citando establece que, el número de contribuyentes con rentas declaradas igual o menor a 20,000 nuevos soles, según ubigeo y actividad económica (año 2004) de la región Ancash es la siguiente:

- ✓ Sector agropecuario 805 contribuyentes.
- ✓ Sector pesca 371 contribuyentes, sector minería e hidrocarburos 123 contribuyentes.
- ✓ Sector manufactura 1,605 contribuyentes
- ✓ Sector otros servicios 6,206 contribuyentes
- ✓ Sector construcción 452 contribuyentes y
- ✓ Sector comercio 8,584 contribuyentes

2.1.4 Antecedentes locales

Reyna en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en la Provincia de Sullana, llega a las siguientes conclusiones:

a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%.

Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos.

En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por su parte, Vásquez en un estudio en el sector turismo – rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje de la Provincia de Sullana llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mypes del sector turismo

estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. (Vásquez, F 20062007).

f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero

y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

2.2 Bases teóricas de la investigación.

2.2.1 Teorías del financiamiento

2.2.1.1 La teoría de la estructura del capital

Está profundamente asociada con el costo del capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la "Estructura óptima de capital" sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se puede llegar al óptimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cuál la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede

cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones.

2.2.1.2 Las teorías gerenciales

Postulan que el divorcio de la propiedad y la gerencia les asignan alguna libertad a los gerentes en la determinación de los objetivos. Los gerentes eligen fines, los cuales maximizan su función de utilidad. Las consideraciones que generalmente entran en su función de utilidad gerencial son los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, la vida tranquila y otros. "El objetivo de la empresa en el modelo de Marris es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital".

Marris define que la diferencia entre los objetivos de gerentes y los objetivos de empresarios no es tan grande como otras teorías suponen; argumenta que los gerentes, al maximizar la tasa de crecimiento de la empresa - y no su tamaño absoluto - , logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios). La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es "la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente". La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en "su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los Propietarios". Otro modelo que continua esta corriente

es el de Wood que contempla y hace un estudio del financiamiento del crecimiento.

A diferencia de los neoclásicos que relacionan para efectos de inversión de interés con la tasa de utilidades, para Wood la inversión va a depender del crédito que se pueda captar. El monto de utilidades queda así determinado por el volumen de inversión presente. Se vale de razones financieras, que le permiten determinar el volumen de utilidades. La falta de información confiable, el tiempo limitado y la poca habilidad de los gerentes para procesar la información y otras restricciones, ha dado pie a que las empresas no pueden actuar con la racionalidad global que implica la teoría tradicional de la empresa. Fondos propios versus fondos externos.

2.2.1.3 La teoría tradicional

De la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa.

La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la

estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Millar. El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa.

Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

2.2.1.4 Beneficios impositivos versus Costos de quiebra

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto

más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento (Reyna R, 2006-2007).

2.2.2 Teorías de la capacitación

2.2.2.1 Capacitación de personal

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacitación, conocimientos y experiencia de los trabajadores evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; planificación para vacantes o ascensos en un futuro y leyes y reglamentos que requieran entrenamiento.

Al establecer un programa de capacitación, el primer paso consiste en coordinar las necesidades (introducción de un nuevo equipo o maquinaria) con objetivos de aprendizaje específicos (al finalizar su capacitación, los trabajadores entrenados sabrán mantener y manejar el equipo sin peligro).

Algunos objetivos pueden cuantificarse mejor, tal como " el 95% de su capacidad.

2.2.2.2 Transmisión de conocimientos

La capacitación propiamente tal consiste en: explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea; ayudar al personal a desempeñarse primero bajo supervisión; luego permitir que el personal se desempeñe solo; evaluar el desempeño laboral y capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación. Es posible que haya que repetir estos pasos varias veces antes de que un trabajador capte correctamente lo que debe hacer.

Cuando el trabajador ha asimilado el material, este puede afianzar sus conocimientos capacitando a otra persona. Hay una gran diferencia entre explicarles a los trabajadores cómo se hace una tarea y transmitir conocimientos teóricos y prácticos con éxito. Aun después de una demostración, Algunos conceptos son difíciles de aprender; otros exigen mucha práctica. Durante la capacitación del personal, es necesario: evaluar constantemente el nivel de comprensión; adecuar el nivel de capacitación a los participantes.

2.2.2.3 Teoría PROBAT

El Proceso de Capacitación en Base a Teorías (PROCABT), fue ideado, diseñado y aplicado en base a un trabajo experimental con más de 200 productores agrícolas de los departamentos de Cusco y Apurímac en el Perú. El proceso de capacitación en base a teorías (PROBAT) se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son comunicados a los oyentes en charlas amistosas. Esta etapa del PROCABT, tiene por objetivo el dar luz al entendimiento de las teorías aplicadas. Debido, a que estas son, muchas veces, de difícil comprensión

se deben utilizar gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras que ilustren de mejor forma el conocimiento impartido a los participantes (Gómez G, 2008)

2.2.2.4 Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico

El ser humano es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. Las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo.

De acuerdo con esta teoría, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico.

Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista indefinidamente. El conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico (Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M.

Ibáñez. y García A, 2008)

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

2.2.3.1 La teoría del crecimiento económico

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga.

El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento.

De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva.

2.2.3.2 Rentabilidad de mercado

Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales fue creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y

acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema. En el competitivo y globalizado mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión.

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

2.2.3.3 Rentabilidad, riesgo y retenciones

Rentabilidad empresarial, como contrapartida al riesgo asumido. Es en miras a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir, ponderara la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza.

Es decir, los valores realizados son habitualmente distintos de los esperados al momento de la decisión. Esta diferencia tiene dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los resultados obtenibles. Un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser

idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda.

Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad.

Nada nuevo! La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de eventos e impacto negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante (Billikopf G, 2006).

3. Hipótesis

- **Hipótesis general**

El financiamiento y la capacitación contribuye positivamente en la rentabilidad de las MYPEs del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

- **Hipótesis específica**

H1: existe relación entre el financiamiento y la capacitación de la rentabilidad de las MYPEs del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

H2: existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

4. Metodología de la investigación

4.1. Tipo y nivel de investigación

4.1.1. Tipo de investigación:

El presente trabajo de investigación de acuerdo al propósito de estudios se define como una investigación básica (Sánchez H, Reyes M) en razón que se recogerá información sobre las micro y pequeñas empresas de la localidad a fin de acrecentar el conocimiento sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación de su rentabilidad.

4.1.2. Nivel de investigación

Del mismo modo, tomando como referencia a Sánchez C, Reyes H, la investigación es de nivel descriptivo analítico. Es descriptivo porque se describirán el financiamiento y la capacitaciones recibidas por las MYPEs y es analítico o que se analizara cual es la percepción de los

micro empresarios sobre las características de las variables antes dichas en su rentabilidad.

4.1.3. Método de investigación

El método a aplicar en la presente investigación es el método científico, así específicamente se utilizarán los métodos descriptivos y Correlacional. Descriptivo porque se busca desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Asimismo medir las variables con el fin de especificar las propiedades importantes de la población escogida; y Correlacional por que pretendemos medir el grado de relación y la manera como interactuar dos o más variables entre sí.

4.2. Diseño de la investigación

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

4.2.1. 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.

4.2.2. 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.

M----- O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

4.3. Población y muestra

Población

La población está constituida por 109 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, año 2012.

Muestra

Se tomó una muestra de 6 pollerías que representa el 60% de la población, la misma que será dirigida.

4.4. Técnicas e instrumentos

·Técnica:

Se utilizó la técnica de la Encuesta

·Instrumentos:

Para el recojo de información se realizó el Cuestionario estructurado, el cual consta de 20 preguntas.

4.5. Procedimientos de recolección de datos

.Se seleccionó la muestra para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

·Se coordinó con los representantes de las pollerías la fecha y hora para la aplicación de los cuestionarios.

·Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.

·Se registró la información obtenida de los entrevistados.

·Se codifico la información obtenida de los encuestados.

·Y por último se tabulo la información obtenida de los encuestados.

4.6. Plan de análisis de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS (Programa de estadística para ciencias sociales).

4.7. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí 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: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	--	--------------------

Capacitación en las Mypes	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos	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. Sí No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal. Sí No

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 Más de 20 20
		Tipo de financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
		Profesión	Nominal: Licenciado Administr. Contador Público Contador Mercantil Ingeniero Economista Profesor Otros: Especificar:

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	--	--------------------

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
		Profesión	Nominal: Licenciado Administ. Contador Público Contador Mercantil Ingeniero Economista Profesor Otros: Especificar:

□ **FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DEL MICRO EMPRESARIO**

FINANCIAMIENTO:

TABLA N° 01

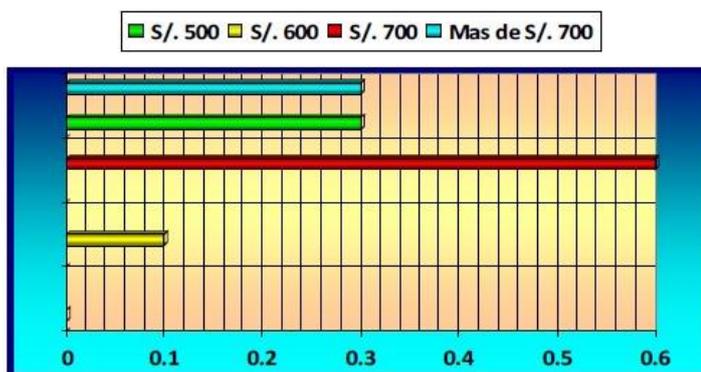
¿Cuál fue el monto del microcrédito financiero que se obtuvo en los últimos años?

ALTERNATIVAS	Fi	%
S/500	00	00.00
S/600	01	10.00
S/700	06	60.00
MAS DE S/700	03	30.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 01

¿Cuál fue el monto del microcrédito financiero que se Obtuvo en los dos últimos años?



Fuente: Tabla N° 01

En la tabla 01 y gráfico 01 se observa que, 10% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron S/. 600 de microcrédito, el 60% obtuvieron S/. 700 y el 30% obtuvieron más de S/.700 de microcrédito financiero.

TABLA N° 02

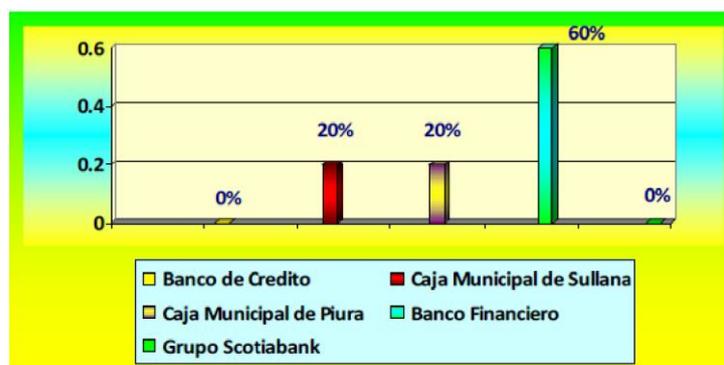
¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Banco de crédito.	00	00.00
Caja Municipal de Sullana.	02	20.00
Caja Municipal de Piura.	02	20.00
Banco Financiero	06	60.00.
Grupo Scotiabank	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 02

¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?



Fuente: Tabla N° 02

En la tabla 02 y gráfico 02 se observa que el 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del Banco Financiero, el 20% obtuvieron crédito de Caja Municipal Sullana y el 20% de Caja Municipal de Piura.

TABLA N° 03

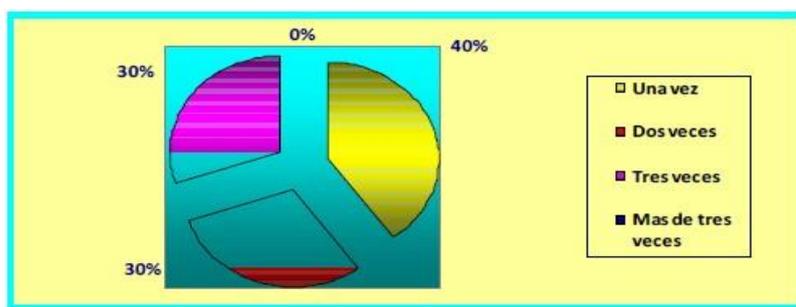
En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Una vez	04	40.00
Dos veces	03	30.00
Tres veces	03	30.00
Más de tres veces	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 03

En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?



Fuente: Tabla N° 03

En la tabla 03 y gráfico 03 se observa lo siguiente:

- En el año el 40% de las Mypes encuestadas solicitaron una vez crédito.
- En el año el 30% de las Mypes encuestadas solicitaron dos veces crédito.
- En el año el 30% de las Mypes encuestadas solicitaron tres veces crédito.

TABLA N° 04

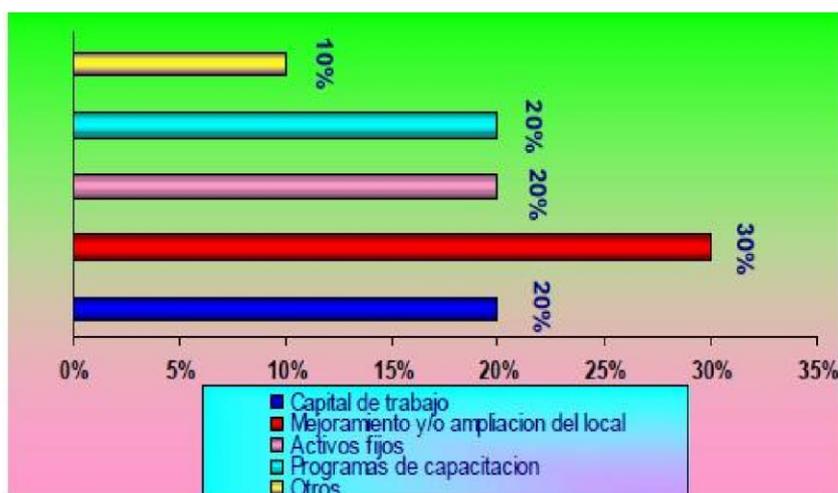
¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Capital de trabajo	02	20.00
Mejoramiento y/o ampliación del local	03	30.00
Activos fijos	02	20.00
Programa de capacitación	02	20.00
Otros	01	10.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 04

¿En qué fue invertido el crédito financiero que usted obtuvo?



Fuente: Tabla N° 04

En la tabla 04 y gráfico 04 se observa que, el 30% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que invirtieron en activos fijos, programas de capacitación y capital de trabajo, y el 10% lo invirtieron en otros respectivamente.

TABLA N° 05

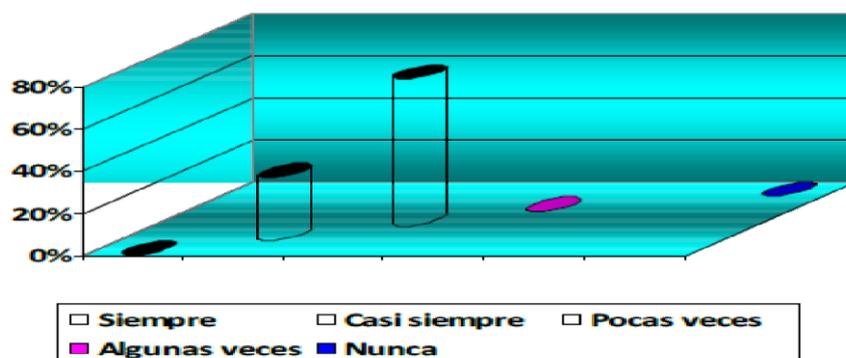
¿Cree usted que de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las Mypes del sector servicio?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	00	00.00
Casi Siempre	03	30.00
Pocas Veces	07	70.00
Algunas veces	00	00.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 05

¿Cree usted que de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las Mypes del sector servicio?



Fuente: Tabla N° 05

En la tabla 05 y el gráfico 05 se observa que, el 30% de las Mypes encuestadas dijeron que las políticas de atención al crédito financiero casi siempre incrementa la rentabilidad de las empresas y el 70% dijeron que no.

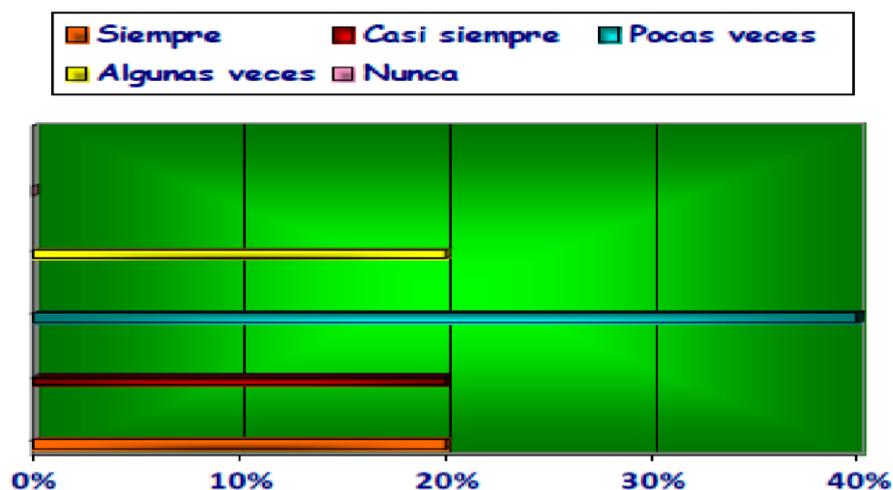
TABLA N° 06

¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	02	20.00
Casi Siempre	02	20.00
Pocas Veces	04	40.00
Algunas veces	02	20.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 06



Fuente: Tabla N° 06

En la tabla 06 se observa que, el 20% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la

rentabilidad de sus empresas y el 40% y 20% dijeron que pocas veces el microcrédito financiero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

✓ **CAPACITACIÓN:**

TABLA N° 07

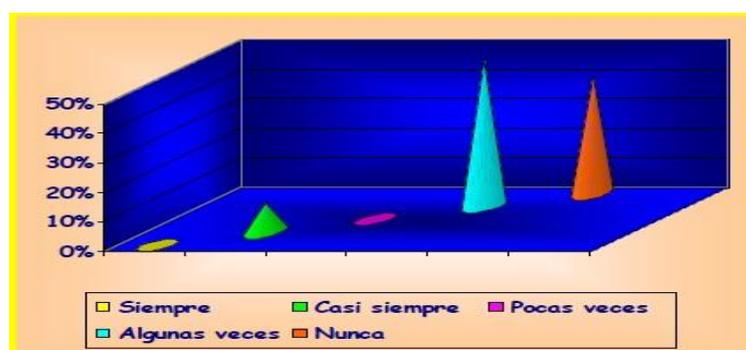
¿Recibió usted capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	00	00.00
Casi Siempre	01	10.00
Pocas Veces	00	00.00
Algunas veces	05	50.00
Nunca	04	40.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 07

¿Recibió usted capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?



Fuente: Tabla N° 07

En la tabla 07 y gráfico 07 se observa que, el 50% de los empresarios encuestados dijeron que algunas veces recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% dijeron que pocas veces recibieron capacitación y el 10% casi siempre recibió capacitación.

TABLA N° 08

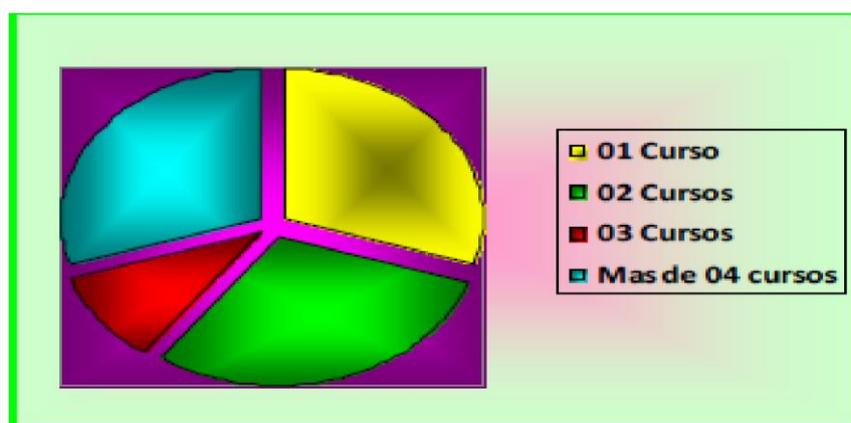
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos años?

ALTERNATIVAS	Fi	%
01 Curso	03	30.00
02 Cursos	03	30.00
03 Cursos	01	10.00
Más de 04 cursos	03	30.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 08

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



Fuente: Tabla N° 08

En la tabla 08 y gráfico 08 se observa que, el 30% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso, dos cursos y más de cuatro cursos de capacitación, respectivamente.

TABLA N° 09

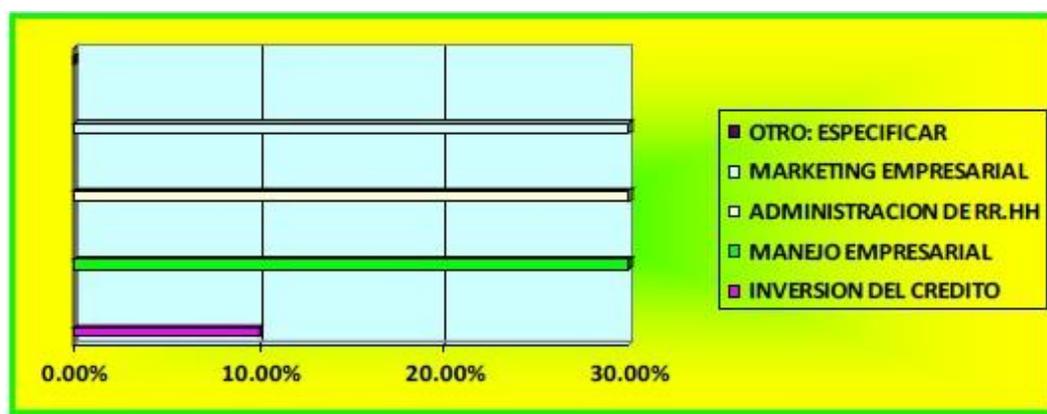
Si obtuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Inversión del crédito financiero	01	10.00
Manejo empresarial	03	30.00
Administración de recursos humanos	03	30.00
Marketing Empresarial	03	30.00
Otro: Especificar:	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 09

Si obtuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó usted?



Fuente: Tabla N° 09

En la tabla 09 y gráfico 09 se observa que, el 30% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en los cursos de Administración de recursos humanos, marketing empresarial y manejo empresarial y el 10% dijeron

que recibieron capacitaciones en curso de inversión del crédito financiero respectivamente.

✓ **DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

DEL EMPRESARIO Y LOS TRABAJADORES

TABLA N° 10

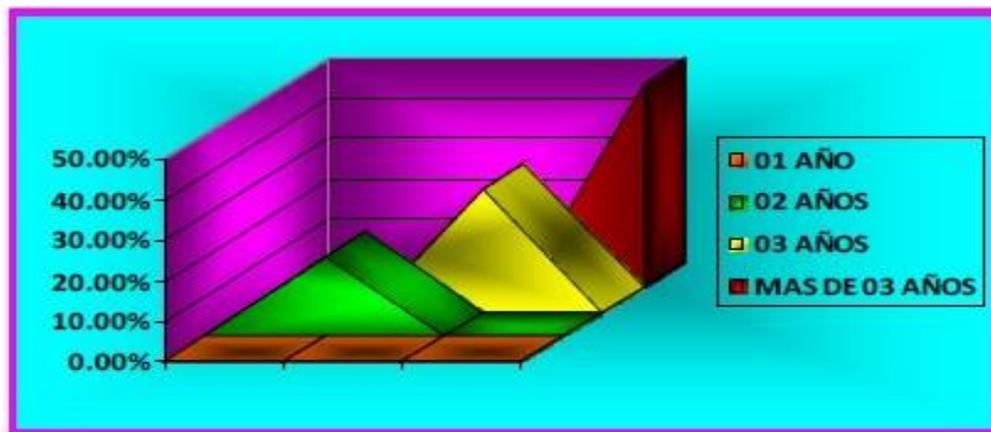
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

ALTERNATIVAS	Fi	%
01 Año	00	00.00
02 Años	02	20.00
03 Años	03	30.00
Más de tres años	05	50.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 10

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?



Fuente: Tabla N° 10

En la tabla 10 y gráfico 10 se observa que, el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que tienen más de 3 años en la actividad empresarial

(rubro de pollerías).

TABLA N° 11

¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
10	00	00.00
15	02	20.00
20	05	50.00
Más de 20	03	30.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 11

¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?



Fuente: Tabla N° 11

En la tabla 11 y gráfico 11 se observa que, el 20% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 15 trabajadores, el 50% dijeron que tienen entre 16 a 20 trabajadores y el 30% tienen más de 20 trabajadores.

TABLA N° 12

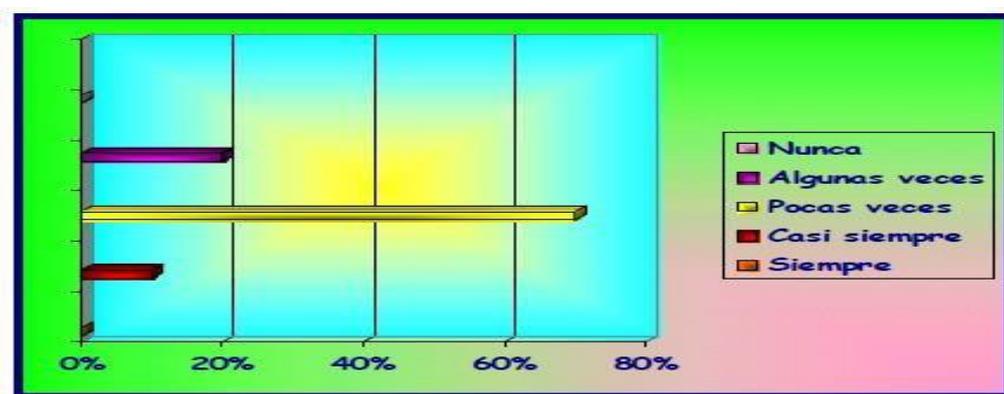
El trabajador de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	00	00.00
Casi Siempre	01	10.00
Pocas Veces	07	70.00
Algunas veces	02	20.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 12

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



Fuente: Tabla N° 12

En la tabla 12 y gráfico 12 se observa que, el 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores pocas veces fueron capacitados, el

20% dijeron que sus trabajadores algunas veces fueron capacitados y el 10% si fueron capacitados.

TABLA N° 13

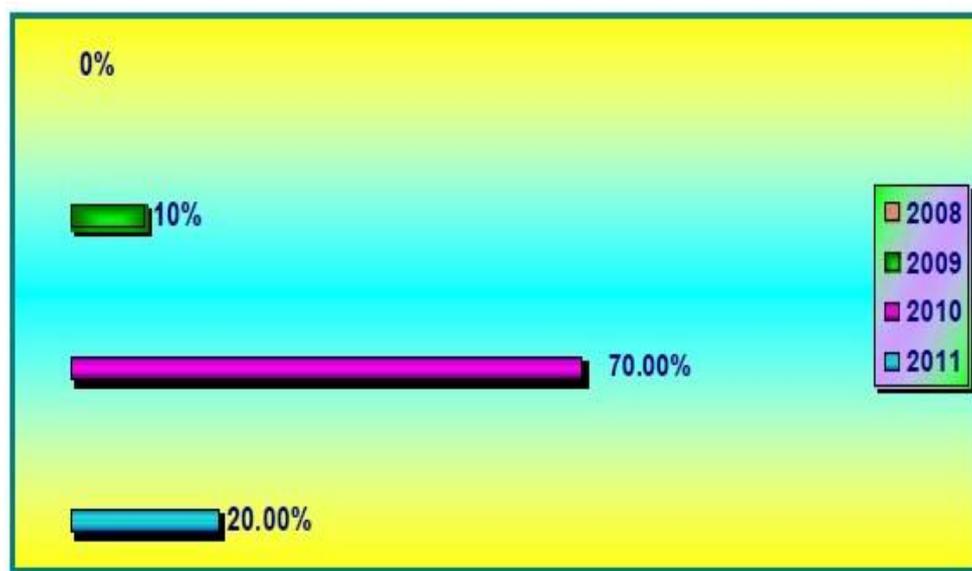
¿En qué años recibió más capacitación?

ALTERNATIVAS	Fi	%
2008	00	00.00
2009	01	10.00
2010	07	70.00
2011	02	20.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 13

¿En qué años recibió más capacitación?



Fuente: Tabla N° 13

En la tabla 13 y gráfico 13 se observa que, en el año 2010 los trabajadores de las

Mypes encuestadas recibieron más capacitaciones (70%).

TABLA N° 14

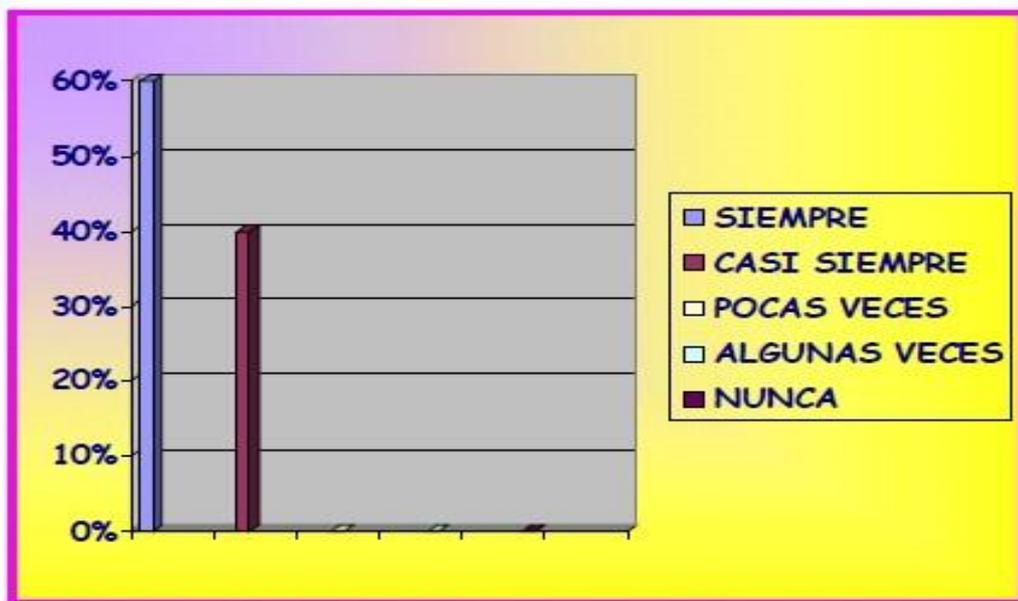
¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	06	60.00
Casi Siempre	04	40.00
Pocas Veces	00	00.00
Algunas veces	00	00.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 14

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?



Fuente: Tabla N° 14

En la tabla 14 y gráfico 14 se observa que, el 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 40% dijeron casi siempre es una inversión.

TABLA N° 15

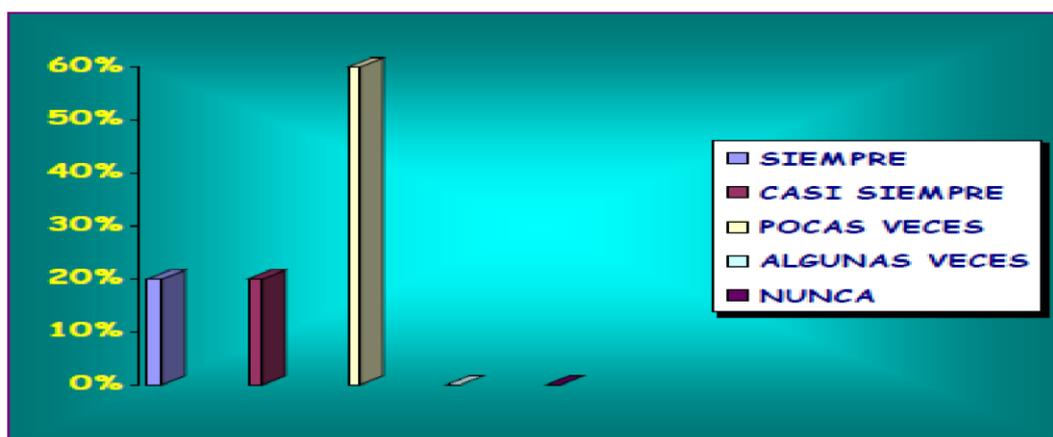
¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para la empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	02	20.00
Casi Siempre	02	20.00
Pocas Veces	06	60.00
Algunas veces	00	00.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 15

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



Fuente: Tabla N° 15

En la tabla 15 y gráfico 15 se observa que, el 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces es relevante para la empresa y el 20% dijeron que si es relevante.

TABLA N° 16

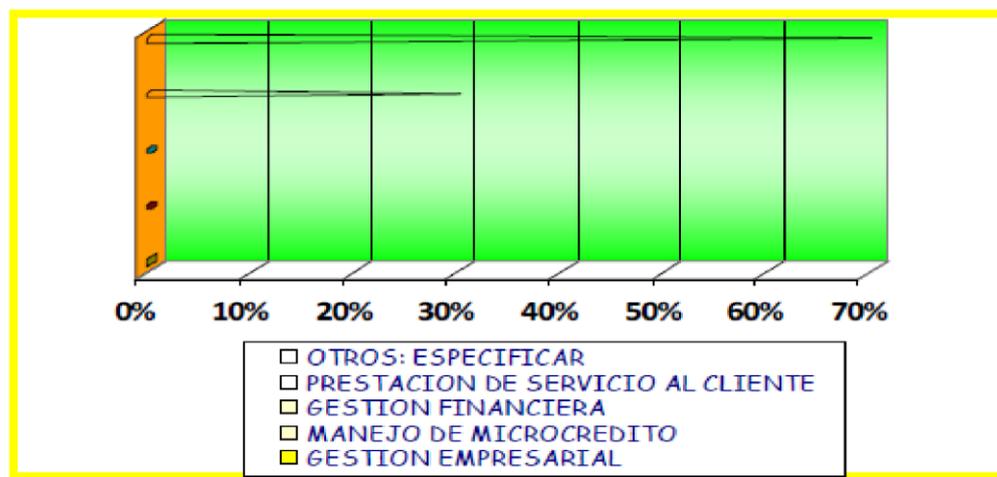
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Gestión empresarial	00	00.00
Manejo eficiente de microcrédito	00	00.00
Gestión financiera	00	00.00
Prestación de mejor servicio al cliente	03	30.00
Otros: especificar	07	70.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 16

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Fuente: Tabla N° 16

En la tabla 16 y gráfico 16 se observa que, el 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en otros cursos no

especificados y el 30% dijeron que se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

✓ **DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL**

TABLA N° 17

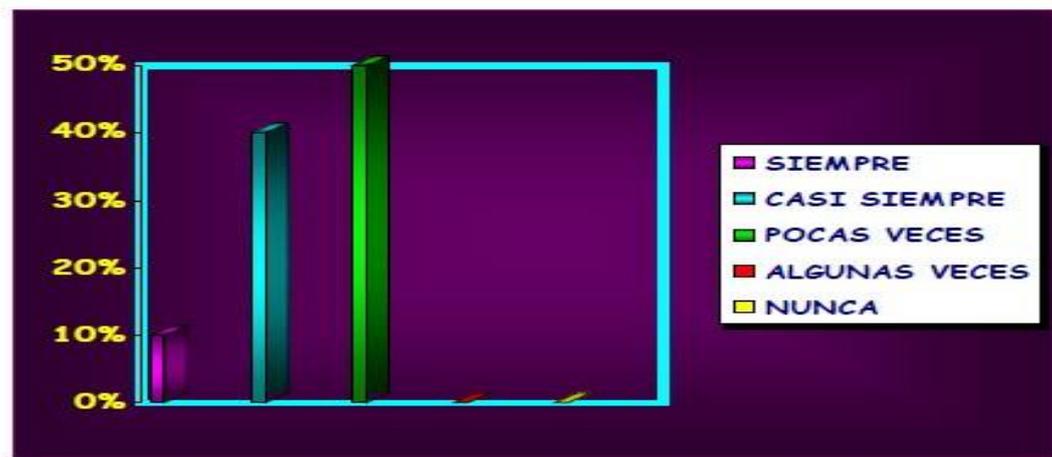
¿Considera usted que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	01	10.00
Casi Siempre	04	40.00
Pocas Veces	05	50.00
Algunas veces	00	00.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 17

¿Considera usted que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Tabla N° 17

En la tabla 17 y gráfico 17 se observa que, el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 40% y 10% dijeron que siempre mejoro su rentabilidad.

TABLA N° 18

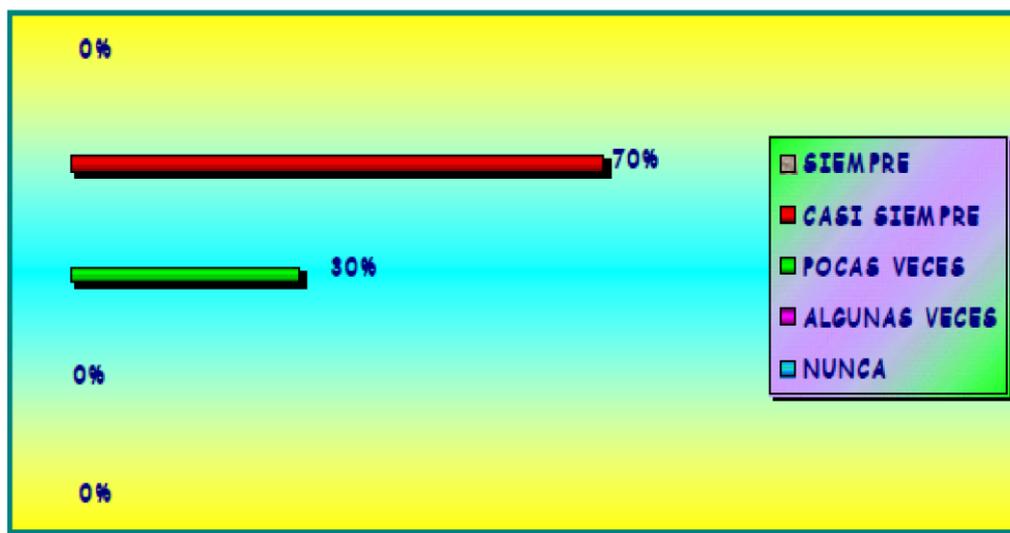
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	00	00.00
Casi Siempre	07	70.00
Pocas Veces	03	30.00
Algunas veces	00	00.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 18

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



Fuente: Tabla N° 18

En la tabla 18 y gráfico 18 se observa que, el 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró y el 30% dijo que muy pocas veces mejoro la rentabilidad de sus empresas.

TABLA N° 19

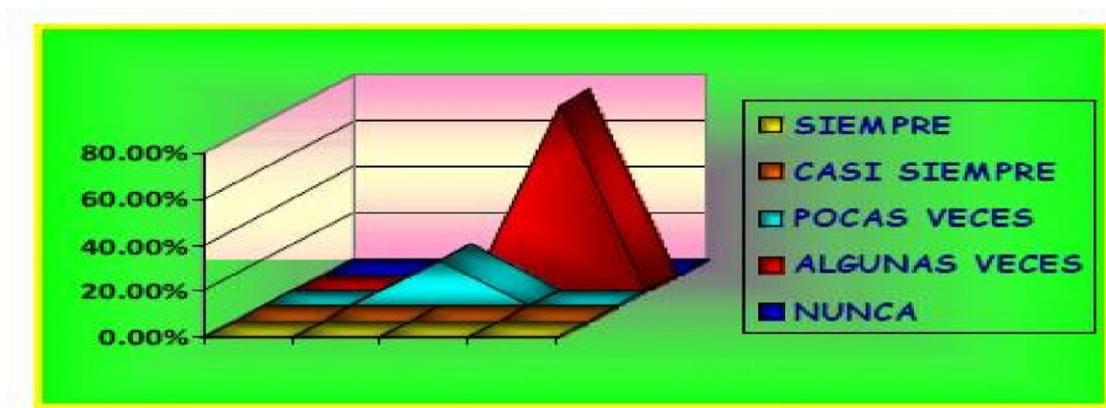
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?

ALTERNATIVAS	Fi	%
Siempre	00	00.00
Casi Siempre	00	00.00
Pocas Veces	02	20.00
Algunas veces	08	80.00
Nunca	00	00.00
TOTAL	10	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.

GRÁFICO N° 19

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



Fuente: Tabla N° 19

En la tabla 19 y gráfico 19 se observa que, el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas disminuyó algunas veces.

DISCUSION:

Respecto al financiamiento:

- El 10% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron S/. 600 de crédito financiero, el 60% obtuvieron S/. 700 y el 30% obtuvieron más de S/.700 de crédito financiero.
- El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del Banco Financiero, el 20% obtuvieron crédito de Caja Municipal Sullana y el 20% de Caja Municipal de Piura. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Vásquez, en donde el 48% recibieron créditos del sistema bancario y el 30 % recibieron créditos del sistema no bancario.
- El 30% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que invirtieron en activos fijos, programas de capacitación y capital de trabajo, y el 10% lo invirtieron en otros respectivamente. Estos resultados difieren de los encontrados por Reyna, que fueron: Capital de trabajo 66.7% y activos fijos 33.3%. También difieren con los resultados encontrados por Vásquez, que fueron: mejoramiento y ampliación del local 64%, capital de trabajo 60%.
- El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron el crédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 40% y 20% dijeron que pocas veces el crédito financiero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas. Esto estaría implicando que los microempresarios encuestados que dijeron sí, estarían estableciendo una relación entre financiamiento (crédito) y rentabilidad empresarial.

- Asimismo, este resultado es diferente con los resultados encontrados por Vásquez, donde el 60% manifestaron que el crédito recibido incrementó la rentabilidad empresarial.
- El 30% de las Mypes encuestadas dijeron que las políticas de atención al crédito financiero casi siempre incrementa la rentabilidad de las empresas y el 70% dijeron que no. Estos resultados contrastan con los encontrados por Vásquez.

Respecto a la capacitación:

- El 50% de los empresarios encuestados dijeron que algunas veces recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% dijeron que pocas veces recibieron capacitación y el 10% casi siempre recibió capacitación. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna, donde el 66.7% de las estaciones de servicios recibieron capacitación. También son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 38% de las Mypes estudiadas 49 recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- El 30% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso, dos cursos y más de cuatro cursos de capacitación, respectivamente. Estos resultados estarían implicando que los microempresarios encuestados mayormente valoran la capacitación, o en todo caso, no tendrían los recursos financieros para realizar dicha actividad. Aparentemente estas afirmaciones parecerían contradictorias, no lo son, porque sólo el 10% del total de empresarios encuestados dijeron que casi siempre reciben cursos de capacitación.
- El 30% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en los cursos de Administración de recursos humanos,

marketing empresarial y manejo empresarial y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en curso de inversión del crédito financiero respectivamente.

□

Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna, donde 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%.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables en el rubro.

Asimismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Vásquez, donde el 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad.

- El 20% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 15 trabajadores, el 50% dijeron que tienen entre 16 a 20 trabajadores y el 30% tienen más de 20 trabajadores. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, el 30% son microempresas y el resto serían pequeñas empresas. Asimismo, estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 50% rubro restaurantes fue estrictamente microempresa.
- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores pocas veces fueron capacitados, el 20% dijeron que sus trabajadores algunas veces fueron capacitados y el 10% si fueron capacitados. Estos resultados son diferentes a los encontrados por

Vásquez, donde el 42% de las Mypes encuestadas dijeron que su personal recibió una capacitación.

- En el año 2010 los trabajadores de las Mypes encuestadas recibieron más capacitaciones (70%).
- ✓ El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 40% dijeron casi siempre es una inversión. Estos resultados contrastan con los encontrados por Vásquez, donde el 68% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión.
- ✓ El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces es relevante para la empresa y el 20% dijeron que si es relevante. Estos resultados son relativamente diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas consideran que las capacitaciones a su personal es relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%.
- ✓ El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en otros cursos no especificados y el 30% dijeron que se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 40% y 10% dijeron que siempre mejoro su rentabilidad. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes

□

encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos incrementaron la rentabilidad de sus Mypes.

- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró y el 30% dijo que muy pocas veces mejoro la rentabilidad de sus empresas.

Estos resultados más o menos son parecidos a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

- El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó.

CONCLUSIONES

Respecto al financiamiento:

- El 10% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron S/. 600 de crédito financiero, el 60% obtuvieron S/. 700 y el 30% obtuvieron más de S/.700 de crédito financiero.
- El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del Banco Financiero, el 20% obtuvieron crédito de Caja Municipal Sullana y el 20% de Caja Municipal de Piura
- El 30% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que invirtieron en activos fijos, programas de capacitación y capital de trabajo, y el 10% lo invirtieron en otros respectivamente
- El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron el crédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 40% y 20% dijeron que pocas veces el crédito financiero contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.
- El 30% de las Mypes encuestadas dijeron que las políticas de atención al crédito financiero casi siempre incrementa la rentabilidad de las empresas y el

□

70% dijeron que no.

Respecto a la capacitación:

- El 50% de los empresarios encuestados dijeron que algunas veces recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% dijeron que pocas veces recibieron capacitación y el 10% casi siempre recibió capacitación.
- El 30% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso, dos cursos y más de cuatro cursos de capacitación, respectivamente.
El 30% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en los cursos de Administración de recursos humanos, marketing empresarial y manejo empresarial y el 10% dijeron que recibieron capacitaciones en curso de inversión del crédito financiero respectivamente.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías).
- El 20% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 15 trabajadores, el 50% dijeron que tienen entre 16 a 20 trabajadores y el 30% tienen más de 20 trabajadores.
- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores pocas veces fueron capacitados, el 20% dijeron que sus trabajadores algunas veces fueron capacitados y el 10% si fueron capacitados.
- En el año 2010 los trabajadores de las Mypes encuestadas recibieron más capacitaciones (70%).

- El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 40% dijeron casi siempre es una inversión.
- El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces es relevante para la empresa y el 20% dijeron que si es relevante.
- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en otros cursos no especificados y el 30% dijeron que se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación pocas veces mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 40% y 10% dijeron que siempre mejoro su rentabilidad.
- El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró y el 30% dijo que muy pocas veces mejoro la rentabilidad de sus empresas.
- El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó.

□

RECOMENDACIONES:

Respecto al financiamiento:

- Se debe empezar a realizar estudios correlacionales entre financiamiento y rentabilidad empresarial. Así mismo, se deben hacer estudios explicativos para determinar las principales causas del reducido financiamiento que reciben las Mypes de la Provincia de Sullana y sus distritos.

Respecto a la capacitación:

- Dado que la capacitación de los microempresarios de las Mypes es baja, se deberían programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mypes.
- Asimismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial, así como también estudios explicativos para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a su personal.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- Se deberían implementar campañas para divulgar la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Asimismo, se debería empezar a realizar estudios explicativos para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a sus trabajadores.

Respecto a la rentabilidad:

- Se deben hacer estudios mucho más profundos y completos para establecer la correlación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad de las Mypes; así como también determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las Mypes.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1) Bazán J. (2008). La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Recuperado el 22 de julio del 2014. <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/credito-mypesindustriales2.shtml>.
- 2) Billikopf G. (julio del 2006) Capacitación al personal. Recuperado el 25 de julio del 2014. <http://www.cnr.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>
- 3) Cabrera R y Lahusen M.(marzo del 2008) Cja de ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. México: Universidad las Américas Puebla; . Recuperado el 10 de enero del 2014. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo_4.html#
- 4) Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. Chimbote (20 de abril 2006). Paginas31. Recuperado el 15 de febrero del 2014. http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregionalancash.pdf
- 5) Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. Chimbote (20 de abril del 2008). Recuperado el 12 de abril del 2014. http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf .
- 6) Garay C. Proceso de Capacitación en base teorías (PROBAT). Recuperado el 22 de febrero del 2014. <http://www.monografias.com/trabajos33/procesocapacitacion/procesocapacitacion.shtml>

7) Gómez G. (15 de mayo 2008) Gestión Financiera. Recuperado el 22 de mayo del 2014.

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%201/capitalfinanciero.ht>

8) Hermosa J. (2000) “Pequeña Empresa en América Latina”. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 305 pg.

9) Herrera G, Limón E, Suárez, Soto M. Ibáñez. y García A.(julio del 2008) Fuentes de financiamiento en época de crisis. O.E.L. Recuperado el 27 de marzo del 2014.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

10) Jacinto Rojas R. (15 de mayo 2008) Financiamiento para Mypes. Recuperado el 18 de julio del 2014.

http://jacintorojas.perublog.net/2006/08/31/financiamiento_para_mypes

11) Jara O. (20 de setiembre) Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile. Universidad de Chile. Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo de la empresa (CIADE) EDITORIALUNIVERSITARIA. . Recuperado el 5 de junio del 2014. <http://books.google.com.pe/books>

http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=gKZICjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zuW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k_MWHnmgFe3ek8#PPT1,M1

12) Jáuregui A.(mayo del 2008) Educación y capacitación del Factor Capital Humano en la Búsqueda del Desarrollo Económico. Recuperado el 9 de enero del 2014.
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/no7/Educaci%C3%B3ncap humano.htm>

13) Laura Perez E. y Fabiola Campillo C. (30 de agosto 2008) Modulo 6 de Contabilidad y Finanzas. Recuperado el 12 de julio del 2014.
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

- 14) MATYSE. (15 de febrero del 2008) Mejore su ambiente de trabajo y su empresa. Recuperado el 20 mayo de mayo del 2014.
<http://200.62.166.226/proyectoweb/fileadmin/Documentos/MATYSE.pdf>
- 15) Miranda R. (20 de junio) Competencias claves para la Gestión Empresarial de las Mypes. Lima: Universidad Nacional San Marcos; Recuperado el 20 de enero del 2014.
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf
- 16) Mora F y Schupnik W.(12 de agosto del 2008) Rentabilidad y productividad en mercadeo. Recuperado el 19 de marzo del 2014.
<http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro/rentypro.shtml>
- 17) Oscar Chávez. (30 de junio 2008) Punto Contable. Recuperado el 2 de junio del 2014. <http://puntocontable.blogspot.com/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>
- 18) Preve L.(16 de abril 2008) Rentabilidad, riesgo y retenciones. Recuperado el 16 de julio del 2014. <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=56>
- 19) Reyna R. (2006-2007) “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote.

- 20) Silupú B. Fonde (julio 2008) Capital de Riesgo: una alternativa de financiamiento para las Mypes en el Perú. Piura, Recuperado el 5 de abril del 2014.
http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silup_u_n1.pdf
- 21) Sistema nacional de capacitación para la Mype Peruana (11 de enero 2010).
Recuperado el 9 de julio del 2014.
http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion_mype/introduccion.pdf
- 22) Teoría del crecimiento económico.(20 de agosto del 2008) Recuperado el 12 de junio del 2014. <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>
- 23) Vásquez, F (2006-2007). "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurantes, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote.
- 24) VIGIL Y, (2009). Formación, crecimiento y proyección de las Mypes. Universidad San Martín de Porres. Recuperado el 7 de mayo del 2014.
<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacionmypes2.shtml#xconcl>
- 25) VIZCARRA N. (25 de noviembre 2009) Importancia de la Capacitación para las Mypes. Recuperado el 7 de enero del 2014.
<http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importanciade-lacapacitacion-para-las-mype.html>



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mypes del sector servicio rubro restaurantes y pollerías en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014.

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 Mypes del sector servicio rubro – restaurantes y pollerías en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014**

La información que usted nos 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:

I.1. Edad del representante legal de la empresa:

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

I.3. Grado de instrucción:

a) Ninguno.....

b) Primaria: Completa.....Incompleta.....

c) Secundaria: Completa.....Incompleta.....

d) Superior universitaria: Completa.....Incompleta.....

II. DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION DEL MICROEMPRESARIO:

Del Financiamiento:

II.1. ¿Cuál fue el monto del microcrédito financiero que obtuvo en los últimos años?

- a) S/ 500.... b) S/600.... c) S/700.... d) Mas de S/700....

II.2. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?

Banco de crédito.	
Caja Municipal de Sullana.	
Caja Municipal de Piura.	
Cooperativa de Ahorro y Crédito.	
Caja Rural de Ahorro y Crédito.	

II.3. En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

Una vez	
Dos veces	
Tres veces	
Más de tres veces	

II.4. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. Obtuvo?

Capital de trabajo	
Mejoramiento y/o ampliación del local	
Activos fijos	
Programa de capacitación	
Otros	

II.5. ¿Cree Ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las Mypes del sector comercio?

a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca

II.6 ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca

De la capacitación:

II.7. ¿Recibió Ud. capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?

a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca II.8.

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

a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca

II.9. Si recibió capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

a) Inversión del crédito financiero

- b) Manejo empresarial
- c) Administración de recursos humanos
- d) Marketing Empresarial
- e) Otro: Especificar:

III. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

Del empresario y los trabajadores:

III.1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?

- a) 01 año.....
- b) 02 años.....
- c) 03 años.....
- d) Más de 3 años.....

III.2. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

- a) 10.....
- b) 15.....
- c) 20.....
- d) Más de 20.....

III.3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) Pocas veces
- d) Algunas veces
- e) Nunca

III.4. ¿En qué años recibió más capacitación?

- a) 2008.....
- b) 2009.....
- c) 2010.....
- d) 2011:

III.5. ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) Pocas veces
- d) Algunas veces
- e) Nunca

III.6. ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

- a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca III.7.

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

- a) Gestión Empresarial
- b) Manejo eficiente del microcrédito
- c) Gestión Financiera
- d) Prestación de mejor servicio al cliente
- e) Otros: especificar.....

III.8. ¿Considera Ud. que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

- a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca

IV De la Rentabilidad Empresarial:

IV. 1 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

- a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca IV.

2 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?

- a) Siempre b) Casi siempre c) Pocas veces d) Algunas veces e) Nunca

SULLANA, JULIO DEL 2014

8.1. Cronograma de actividades

Proyecto de Tesis: Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, año 2014.

ACTIVIDADES	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
	MESES	E				F				M				A			
	SEMANA	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	AÑO																
1. Selección del tema	2014																
2. Búsqueda de información	2014																
3. Planteamiento del problema	2014																
4. Elaboración del marco teórico	2014																
5. Elaboración de hipótesis y operacionalización de variables	2014																
6. Elaboración de la metodología	2014																
7. Elaboración de referencias bibliográficas	2014																
8. Elaboración de anexos	2014																
9. Presentación del informe	2014																

8.2. Presupuesto

a) Recursos materiales

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNIT	COSTO TOTAL
Copia fotostaticas	200	Unidad	0.05	10,00
Anillado	6	Unidad	3.00	18,00
Impresion	6	Unidad	0.10	0.60
Lapiceros	7	Unidad	0.30	2,10
Cuadernos	2	Unidad	1.50	3,00
Papel bond	100	Unidad	0.10	10,00
Internet	30	Unidad	1.00	30,00
Cartulinas	10	Unidad	0.50	5,00
Folders	6	Unidad	0.50	3,00
Materiales de empaste	6	Unidad	30.00	180,00

TOTAL	261,10
--------------	---------------

b) Recursos Humanos

DESCRIPCION	CANTIDAD	REMUNERACION MENSUAL	TIEMPO	IMPORTE
Profesionales	1	400	2 meses	800,00
Encuestadores	1	200	1 meses	200,00
Secretaria	1	200	2 meses	400,00
TOTAL				1400,00

c) Viáticos

DESCRIPCION	VECES POR LUGAR	PASAJES	IMPORTE
Responsables de la Investigacion	4	10,00	40,00
Investigador	3	10,00	30,00
TOTAL			70,00

d) Alimentos

DESCRIPCION	ALIMENTOS POR VECES AL LUGAR	ALMUERZO/DESAYUNO	IMPORTE
Investigador	4	6,00	24,00
Responsable de la investigacion	3	6,00	18,00
TOTAL			42,00

e) Presupuesto total

RECURSOS	TOTAL
Recursos Humanos	1400,00
Materiales	261,10
Viaticos	70,00
Alimentos	42,00
TOTAL	1773,10

8.3. Financiamiento

El presente trabajo de investigación será financiado por el investigador, mis padres y además por terceras personas que me apoyaron para realizar mi tesis.

MATRIZ DE CONSISTENCIA EN LA INVESTIGACION

LINEA DE INVESTIGACION: La Gestión Financiera, Los Mecanismos De Control Interno, Los Tributos Y Su Impacto En Los Resultados De Gestión En Las Entidades Del Perú.

TITULO: “Caracterización del Financiamiento en la Rentabilidad y la Capacitación de las Mypes Sector Turismo, rubro Restaurantes y Pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, año 2014”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGIA
1.Problema Principal ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014?	Objetivo General Determinar las principales características del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. Objetivos específicos -Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. - Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. -Describir las principales características de la capacitación de las MYPES en el sector turismo rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.	Hipótesis general El financiamiento y la capacitación contribuye positivamente en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. Hipótesis específica H1: existe relación entre el financiamiento y la capacitación de la rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. H2: existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector turismo, rubro restaurantes y pollerías en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.	1. Tipo de Investigación El tipo de investigación será cuantitativa. 2. Nivel de Investigación El nivel de la investigación será descriptivo. 3. Diseño de la Investigación Se utilizará el diseño no experimental–descriptivo. 4. Población y muestra La población está constituida por 109 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro pollerías. Se tomó una muestra de 6 pollerías que representa el 60% de la población, la misma que será dirigida. 5.Técnicas e instrumentos Se utilizó la técnica de la Encuesta Para el recojo de información se realizó el Cuestionario, el cual consta de 20 preguntas.

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo, _____ Cédula de colegiatura N° _____, de profesión: _____ y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo “Proyecto de investigación” presentado por el estudiante universitario de contabilidad, cursante del _____ ciclo; los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación (correspondencia del contenido de la pregunta con los objetivos de la investigación); la pertinencia (relación estrecha de la pregunta con la investigación) y la redacción (interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través de la claridad y precisión del uso del vocabulario técnico) de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:

N°	Ítems/Preguntas	Pertinencia					Redacción					Adecuación					Propuesta a la pregunta
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
	I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES																
	1.1 Edad del representante legal de la empresa:																
	1.2 Sexo:																
	1.3 Grado de instrucción:																
	II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES																

2.1 ¿Cuál fue el monto del microcrédito financiero que obtuvo en los últimos años?																								
2.2 ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el microcrédito financiero?																								
2.3 En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?																								
2.4 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. Obtuvo?																								
2.5 ¿Cree Ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de las Mypes del sector comercio?																								
2.6 ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?																								
III. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES																								
3.1 ¿Recibió Ud. capacitación previa para la administración del microcrédito financiero?																								
3.2 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?																								
3.3 Si recibió capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?																								
IV. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA																								
4.1 ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?																								

