



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
JOYERIAS DEL DISTRITO DE CATACAOS, PIURA-  
PERIODO 2012**

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

**AUTOR:**

**BACH. SAAVEDRA YARLEQUÉ JENIFFER MELISA**

**ASESOR:**

**Mag. CPC. MARIA FANY MARTINEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERU**

**2014**

## **Hoja de firma del Jurado**

CPCC. Donald Savitzky Mendoza  
Presidente del Jurado de Sustentación

CPCC. Mauro Antón Nunura  
Secretario del Jurado de Sustentación

CPCC. Pedro Mino Morales  
Vocal del Jurado de Sustentación

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, quien es el que me ha dado la fe, la esperanza y fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado.

Con mucho cariño para mi mayor motivación, mi hermana, sin ella y sin el apoyo de mis padres no hubiera podido lograr todas mis metas trazadas.

A mis asesoras por su paciencia, tiempo y dedicación en la realización del presente Informe para optar el título de Contadora Pública.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio– rubro joyerías del distrito de Catacaos – Piura, Periodo 2012. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

**Respecto a los empresarios y las MYPEs:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% de los encuestados son adultos, el 60% es masculino y el 60% tiene secundaria completa.

Así mismo, las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio son: El 80% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 45% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 22% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 70% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 30% si recibió capacitación y el 20% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 80% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 85% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 90% afirmó que su rentabilidad mejoro.

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

## **ABSTRACT**

The investigation had as general aim: To describe the principal characteristics of the financing, the training and the profitability of the MYPEs of the sector I trade - item jeweler's shops of the district of Catacaos - Piura, Period 2012. The investigation was descriptive, for I gather of the information there was chosen a population sample of 20 microcompanies, using the technology of the survey, the following results being obtained:

With regard to the businessmen and the MYPEs: The polled businessmen demonstrated that: 70 % of the polled ones is adult, 60 % is masculine and 60 % has secondary complete. Likewise, the principal characteristics of the MYPEs of the area of study are: 80 % affirms that they have more than 03 years in the managerial activity and 100 % has eventual workers. With regard to the financing: The polled businessmen demonstrated that: 45 % finances his economic activity with lendings third parties and 22 % he invested it in improvement and / or extension of his place. With regard to the training: The polled businessmen demonstrated that: 70 % did not receive training before the grant of lendings, 30 % if it received training and 20 % received one only course of training. With regard to the Profitability: 80 % affirms that with the granted credit it has improved his business, 85 % comments that the training improved the profitability of the companies and 90 % it affirmed that I improve his profitability.

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

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>HOJA DE JURADO</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>v</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	<b>8</b>
2.1 Antecedentes.....	8
2.2 Bases teóricas.....	12
2.3 Marco conceptual.....	30
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	<b>43</b>
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	43
3.2 Diseño de la investigación.....	43
3.3 Población y muestra.....	43
3.4 Técnicas e instrumentos.....	44
3.5 Operacionalización de las variables.....	44
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	<b>48</b>
4.1 Resultados.....	48
4.2 Análisis de los resultados.....	54
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	<b>56</b>
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	<b>58</b>
Referencias bibliográficas.....	58
Anexos.....	61

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro N° 01.....	48
Cuadro N° 02.....	49
Cuadro N° 03.....	50
Cuadro N° 04.....	51
Cuadro N° 05.....	51

## I. INTRODUCCIÓN

En la economía mundial actual se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados; así como la liberación del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos y regionales. Por ello es que se entiende que las MYPEs deben cumplir con un rol destacado en la presente coyuntura, con una nueva concepción de la competencia y competitividad.

Las MYPEs en este nuevo contexto encuentran una razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de redistribución de ingresos a los sectores medios y de bajo ingresos, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda la Nación.

En los últimos años, las MYPEs en México se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento. Sin embargo, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, cuando se pregunta al empresario, ¿Qué es lo que más necesitan las MYPEs?, la respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos por ende el tema del financiamiento, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto. Aun cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

Las empresas más afectadas han sido aquellas que por su tamaño y falta de reservas de capital no han podido sostener un agresivo nivel de competencia y han sucumbido y quebrado.

La pequeña empresa constituye una de las grandes oportunidades para los países que, como México, quieren competir y exportar. En Taiwán, por ejemplo, la mayoría de las empresas son empresas familiares o pequeñas que han alcanzado elevados estándares de competitividad gracias a la manera en que son administradas con técnicas sencillas y eficientes, pero a su vez logrando la calidad. En Latinoamérica más del 90% de las empresas son pequeñas, abarcan todos los sectores de la economía y su crecimiento y desarrollo sostenido puede asegurar un cambio radical en cualquier país, con un potencial para aumentar realmente su riqueza.

Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las MYPEs, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concreten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. El desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externas que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las MYPEs deben ser incorporadas.

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en el Perú se han acostumbrado a caminar solas y a crecer sin mucho apoyo del aparato estatal. Y si ese panorama continúa este año, es mejor que tengan en cuenta algunas recomendaciones, sobre todo, en un año complicado para la economía mundial, según vaticinan los especialistas.

En el ámbito nacional, las Micro y pequeñas Empresas – MYPEs, conforman la mayor cantidad de empresas, en un aproximado de 97%, el fortalecimiento de este sector es, pues, crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las MYPEs a mercados de crédito es un factor crucial. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: asimetría de la información económica de las MYPEs para acceder al crédito, escasa información al alcance de las MYPEs para una mejor selección de alternativas de financiamiento; altos costos de transacción e inseguridad jurídica para el registro y ejecución de garantías y contratos; debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPEs -regulados, autorregulados, sistema financiero, mercado de capitales; pocos activos de las MYPEs como instrumentos de garantía, y escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPEs.

En el Perú las MYPEs representan el 99.5% del total de empresas del país, son responsables del 49% de la producción nacional y producen el 49% del PBI nacional. Son las MYPEs las que concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53% de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa). En la última década, el sector MYPEs ha sido el más dinámico en relación a la creación de nuevos puestos de trabajo creciendo a tasas de 9% anual mientras que la gran empresa creció a tasas de 2% anual.

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas

tasas de interés, mientras el segundo se basa en la confianza entre los socios participantes.

Por su parte, Flores (2006) afirma que en el Perú las MYPEs son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años recesivos han demostrado una gran capacidad de supervivencia y adaptación, tratando de aumentar la producción generando empleo; de ahí el rol positivo que juegan dentro de la economía nacional y el desarrollo del nivel de actividad.

Tanto el Gobierno Regional como la Municipalidad Provincial de Piura, tienen muchos problemas para el desarrollo de políticas de financiamiento de apoyo a las MYPEs, así como para el implemento de proyectos o programas que apoyen dicho desarrollo, esto por cuanto el sector de Micro y Pequeña Empresa, es un sector poco estudiado, y no se encuentran trabajos de investigación que determinen sus características y particularidades. Asimismo los negocios en Piura están orientados al comercio, servicios, turismo, hotelería, restaurantes, etc. Dichos negocios para el desarrollo de sus actividades cuenta con el financiamiento de entidades bancarias, ya sea para la compra de activos fijos o como capital del trabajo.

Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPEs en estudio. Se desconoce si dichas MYPEs acceden o no al financiamiento, si lo hacen, ¿a qué entidad financiera recurren?, ¿qué tipo de interés pagan?, ¿en cuánto tiempo lo pagan?, etc. Asimismo, se desconoce sí en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado, si le fue conveniente o no el haber adquirido el financiamiento, etc.

El limitado acceso a procesos formativos de capital humano, obstaculiza el aumento de la productividad de las micro y pequeñas empresas en Piura. Esta situación se traduce en un bajo nivel de competitividad del sector joyerías y repercute en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de

mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población. Por ello, es muy importante tener en cuenta la formación profesional.

Asimismo Catacaos, se caracteriza por que la mayoría de sus negocios están orientados al rubro comercial. Dichos negocios para el desarrollo de sus actividades cuenta con el financiamiento de entidades bancarias, ya sea para la compra de activos fijos o como capital de trabajo.

Por otro lado las entidades públicas y entidades privadas, han desarrollado capacitaciones constantes con temas referidos a mejorar o desarrollar capacidades para el mayor rendimiento de la MYPEs. A la fecha no existe un estudio sobre el impacto tanto del financiamiento en las MYPEs de la localidad de Catacaos, así como de las capacitaciones impartidas, siendo necesarias su realización.

Por lo cual nos enfocaremos en el enunciado del problema que dice ¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro joyerías del distrito de Catacaos- Piura, Periodo 2012?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro joyerías del distrito de Catacaos- Piura, Periodo 2012

Para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las empresas.

- Describir las principales características de las MYPEs.
- Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio- rubro joyerías del Distrito De Catacaos- Piura, Periodo 2012.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio- rubro joyerías del Distrito de Catacaos – Piura, Periodo 2012.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro joyerías del Distrito de Catacaos – Piura, Periodo 2012.

El presente trabajo se justifica porque permitirá conocer e indagar las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES, en el ámbito de estudio, para el conocimiento de los propietarios de las MYPES del Distrito De Catacaos.

Además de conocer las distintas alternativas que recurre el propietario de las MYPES del Distrito De Catacaos hacer uso del financiamiento y como este se refleja en su rentabilidad.

Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más concretas y prácticas de cómo opera el financiamiento, capacitación y la rentabilidad en el accionar de las MYPES del sector y rubro en estudio.

**Desde el punto de vista teórico:** La investigación nos servirá de base para realizar estudios similares en otros sectores de servicios de la ciudad de Piura, así como en otros ámbitos geográficos del país.

**Desde el punto de vista práctico:** Permitirá contar con datos estadísticos concretos sobre las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad en el crecimiento y desarrollo de las MYPEs del ámbito de estudio.

**Desde el punto de vista metodológico:** Proporciona información de trabajos relacionados, a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de diferentes universidades.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Antecedentes

Se efectuaron consultas diversas de trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio.

Jorquera, Núñez y Romero, (2005): *“son el hecho de que en Chile la pequeña y mediana empresa, pese a la existencia de formas de financiamiento principalmente otorgados por la CORFO, no posee suficientes alternativas y los préstamos bancarios tienen asociados altas tasas de interés para estas empresas, situación que se debe a la carencia de documentación y al riesgo que presentan la mayoría de estas empresas”*. Por lo tanto, existe un espacio que se encuentra sin cubrir y los bonos de alto rendimiento podrían constituir esta alternativa de financiamiento faltante. Para ello, se ha presentado un estudio acerca del funcionamiento de estos bonos en el mercado de Estados Unidos que demuestra que estos instrumentos de menor clasificación de riesgos son buenas herramientas para diversificar los portafolios, representando una verdadera alternativa de financiamiento.

Del mismo modo Cruz (s.f) sobre *“Correlación Entre Capacitación en Mercadotecnia y Desempeño En Pequeñas y Medianas Empresas De Servicios Turísticos Y No Turísticos De Cancún Quintana Roo En 2005 y 2006”*. Se llegaron a las siguientes conclusiones: La capacitación del personal de las MYPEs trae como resultado una mejora en el desempeño de las mismas, siendo esto tan frecuentemente repetido que actualmente la idea es vista de manera axiomática. Por otro lado, tanto la comunidad académica, la iniciativa privada así como los gobiernos han reconocido la creciente necesidad de examinar el rol y la efectividad del apoyo y capacitación llevados a cabo en las MYPEs. De igual forma, otros resultados relevantes fueron los relacionados a los incrementos en volúmenes de ventas y en número de personal registrados por las MYPEs participantes en el estudio. Sin embargo, los principales hallazgos los constituyeron los resultados obtenidos de las

pruebas de correlación de las variables correspondientes a los objetivos particulares y preguntas de investigación. Existe una mayor incidencia en capacitación en MYPEs de servicios no turísticos que en las MYPEs que prestan servicios turísticos. La seguridad e higiene es el aspecto al cual la mayoría de las empresas orientan la capacitación – seguida en incidencia por temas de mercadotecnia, promoción y ventas a la par que con el mantenimiento de equipos, instalaciones y maquinaria. De igual forma, la capacitación en otros idiomas reflejaría la importancia que estos tienen para dichos negocios, por razones obvias e inherentes a la actividad turística. Existe una correlación entre la capacitación llevada a cabo en el negocio y expectativas de aumento en ventas y en número personal, así como de la evolución general de la empresa. Lo anterior podría insinuar una confianza u optimismo hacia el futuro por parte de los directivos y dueños de las MYPEs que realizaron capacitación.

Vargas (s.f.). Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana

Por otro lado Jaramillo (2005). Manifiesta que es importante hacer un balance de la situación actual y analizar hacia dónde deberían orientarse los esfuerzos para fortalecer el sector de las MYPEs, ya que en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial, y para que el crecimiento económico de las mismas se difunda; el acceso de las MYPEs a mercados de crédito es un factor crucial. Sin embargo, durante la última década el sector de micro finanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a pesar de las crisis financieras

internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventas, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien es cierto, el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las MYPEs, implica establecer políticas consistentes de largo plazo

El Mg. Econ. Fernando Vásquez Pacheco (2007). Realizo un estudio sobre: “Asociación del Financiamiento y la Capacitación con La Rentabilidad de Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) Del Sector Turismo Del Distrito De Chimbote”; donde concluye que: La tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector turismo del distrito de Chimbote. Las MYPEs del sector turismo estudiadas y encuestadas reciben financiamiento en mayor proporción (48%) del sistema bancario que del sistema no bancario (30%). Los créditos recibidos por las MYPEs del sector turismo estudiadas y encuestadas han sido invertidos en mayores proporciones en: Mejoramiento y ampliación de locales (64%), capital de trabajo (60%) y en activos fijos (50%). Asimismo, el 60% de los representantes de las MYPEs del sector turismo encuestados manifestaron que, la percepción que tienen sobre los créditos recibidos es que sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas; frente al 40% que tienen la percepción de que los créditos recibidos no mejoraron la rentabilidad de sus empresas. También el 60% de los representantes de las MYPEs del sector turismo encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en términos positivos, destacando el 40% de encuestados que manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en más de 10% como consecuencia de los créditos recibidos. Solamente el 38% de los representantes de las MYPEs encuestadas del sector turismo recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos (financiamiento); en contraposición, el 62% dijeron que no recibieron capacitación. En el 48% de las MYPEs estudiadas y encuestadas su personal por lo menos recibió alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. El 68% de los representantes de las MYPEs encuestados manifestaron que las capacitaciones recibidas por el personal de sus empresas son consideradas como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. Finalmente, confirmó en forma afirmativa su hipótesis de

investigación planteada, esto es, existe asociación entre financiamiento y la capacitación con la percepción de rentabilidad que tienen los representantes de las MYPEs del sector turismo en sus rubros hoteles y restaurantes.

En la investigación de Pingo (2003). Sobre “Fuentes y formas de financiamiento de las MYPES en el ámbito de la ciudad de Piura”, concluye que: En los actuales momentos las MYPES, tienen un peso significativo en la economía y particularmente en la industria, el turismo y la artesanía. Porque estas muestran una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios en el mercado. Por tanto concluyo que son una pieza clave en la estrategia de desarrollo productivo, y nuestro centro de estudios no viene asignado la importancia que tienen estas empresas en el desarrollo de la región, mediante sus actividades de proyección y extensión universitaria. Desde el punto de vista interno, la falta de información contable de calidad, y en la oportunidad deseada, ocasiona que no exista un soporte fundamental para utilizar todas las formas de financiamiento más factible, su óptima aplicación y su esmerado control en su utilización, situación que no le permite al empresario tomar decisiones de manera eficaz. Desde el punto de vista externo, los créditos en sus diversas formas se vienen otorgando no en función al tipo de empresa ni en la capacidad que tenga la misma para pagarlo, estos créditos se otorgan siempre y cuando el socio, accionista o propietario cuente con garantías reales y solventes, requisito limitante y difícil de resolver por los micro y pequeños empresarios, convirtiéndose en el factor condicionante para el desarrollo de las potencialidades de este sector.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del Financiamiento**

Aguirre (1992). A toda estrategia productiva corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de formas de financiación concretas. En este sentido se define a la financiación como: "La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Así por ejemplo, existen empresas con una preferencia notable hacia el endeudamiento bancario, mientras otras optan por la autofinanciación o acuden a emisiones de acciones para conseguir recursos que financien su actividad. Previo a esto, las combinaciones posibles entre las distintas formas de financiación son múltiples, incluso para aquellas organizaciones que tienen un acceso restringido a los mercados financieros, como es el caso de las MYPEs.

En principio existe variedad de criterios para su análisis. Se establecen distintos enfoques con el fin de encontrar respuestas a objetivos y destinatarios diferentes. Los enfoques que se exponen a continuación analizan la financiación desde el marco interno y externo primeramente, y a partir del ámbito temporal en que las consideraciones iniciales se hacen a partiendo del corto y largo plazo más adelante.

Autores como Modigliani y Miller (19589). Con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o sector económico puede poseer, permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes

operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel ala máximo posible.

Según Gitman (1996): *“El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”*. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

### **2.2.1. 1. El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen.**

Algunos autores analizan el financiamiento desde dos vertientes: una primera nombrada financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y una segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

#### **2.2.1.1.1 El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal.**

Algunos autores indican que las fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. En este sentido existen fuentes a corto y largo plazo.

## **Fuentes de Financiamiento a corto plazo**

Bazan (2006). Las fuentes de financiamiento a corto plazo ambos autores la definen como: “cualquier pasivo originalmente programado para ser reembolsado dentro de un año y son divididas en cuatro grupos principales, según Weston, para facilitar su análisis”.

**Cuentas por Pagar:** *“Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima”*. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un período de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

**Pasivos Acumulados:** *“Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados”*. Estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

**Línea de crédito:** *“Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido”*.

**Convenio de crédito revolvente:** *“Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular”*. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco

tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

**Documentos negociables:** *“El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables”.*

**Anticipo de clientes:** *“Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar”.*

**Préstamos privados:** *“Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis”.*

Las Fuentes de Financiamiento con garantías específicas consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoring).

**Pignoración de cuentas por cobrar:** *“La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario”.*

**Factorización de cuentas por cobrar (Factoring):** *“Es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar”*. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Una cantidad sustancial de créditos se encuentra garantizada por los inventarios de los negocios por lo que si una empresa presenta un riesgo de crédito relativamente bueno con la existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado.

Sin embargo, cuando una empresa representa un riesgo relativamente malo, la institución de préstamo puede insistir en la obtención de una garantía bajo la forma de un gravamen contra el inventario.

**Gravamen abierto:** *“Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario. Sin embargo, el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo”*.

**Recibos de fideicomiso:** *“Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes”*. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

**Recibos de almacenamiento:** *“Representa otra forma de usar el inventario como garantía collateral”*.. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista

emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.

**Garantía de acciones y bonos:** *“Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el Mercado”.*

Pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

**Préstamos con codeudor:** *“Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple”,* el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

**Seguros de vida:** *“Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma”.* Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros.

### **Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo**

La decisión de adquirir nuevos activos trae consigo el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo.

Los tipos de financiación a largo plazo son: arrendamiento, deuda, acciones preferentes y comunes, valores convertibles y cupones de compra y utilidades retenidas y dividendos. Como el arrendamiento ha sido ya abordado anteriormente, el análisis se centra ahora, sobre la estructura de capital, la cual "se define como la composición del pasivo a largo plazo y capital que utiliza la empresa para financiar sus operaciones".

**Crédito de Habilitación o Avio:** Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

**Crédito Refaccionario:** Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.

**Crédito Hipotecario:** Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.

**Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

**Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio.

Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

**Arrendamiento Operativo:** Es un contrato contractual por medio del cual el arrendatario conviene en hacer pagos periódicos al arrendador durante 5 años o menos por los servicios de un activo. Generalmente tales arrendamientos son cancelables a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción predeterminada por la cancelación.

Los contratos de arrendamiento operativo a mediano y largo plazo, aun cuando no aparecen reflejados en los balances de la empresa ni como activos, ni como pasivos, pueden ser considerados como fuentes alternativas de financiamiento, por la siguiente razón: si la empresa no arrienda esos activos, debe comprarlos y financiarlos para cumplir sus operaciones de negocio.

En el arrendamiento operativo el arrendador mantiene la propiedad del activo, y la empresa arrendataria simplemente lo utiliza y realiza el pago de los alquileres correspondientes; no se registra la utilización de estos bienes como activos propios, ni el compromiso con el arrendador como una deuda.

Según (Giovanny E. Gómez, 2004), se define como capital toda aquella cantidad de dinero o riquezas de la que dispone una persona o entidad, es el medio financiero de conseguir un medio de producción.

Capital es el inventario de todas las existencias o bienes de valor económico en poder de una persona física o moral. Comprende todos los bienes que sean tanto de consumo, como de producción.

En términos estrictamente contables, el capital es la diferencia entre activo y pasivo, es la porción que pertenece realmente a los propietarios de una compañía.

**Samuelson (2001).** Plantea una nueva concepción del capital, la cual consiste en que los dos factores originarios de la producción en una empresa son la tierra y el trabajo, pero hay que añadir una nueva categoría que enmarca el nuevo sistema productivo global, los bienes de capital que son producidos por el sistema económico y empleándolos en la producción de bienes de consumo u otros de producción, y de servicios. Estos bienes de capital pueden ser de corto o largo plazo ya que pueden arrendarse o enajenarse en el mercado, al igual que la tierra y el trabajo a cambio de un pago proporcional al tiempo y al servicio que se preste.

El capital incluye los fondos que posee una empresa el cual se puede dividir en los que son aportados por los socios y los que se obtienen de los préstamos de terceros, teniendo en cuenta que los primeros siempre estarán relacionados con la cantidad de tiempo en que los recursos están en poder de la entidad, sobre los ingresos y activos empresariales, mientras permanezca en funcionamiento y la participación en la toma de decisiones. Dentro de la clasificación se consideran:

**Aportaciones de capital:** Consiste en todos los fondos a largo plazo que suministran los dueños a la empresa. Este tiene tres fuentes principales de obtención de recursos: las acciones preferentes las acciones comunes y las utilidades retenidas, cada una con un costo diferente y asociado con cada una de ellas.

**Capital social común:** Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma

directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

**Capital social preferente:** Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo. Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

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

Silíceo (1995). A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. En las sociedades antiguas no existía ni se concebía un proceso formal de enseñanza para el trabajo, ya que el conocimiento se transmitía de manera directa los más experimentados enseñaban todo lo necesario para desempeñar un oficio a quienes, a través de un tiempo de aprendizaje, podían hacerse responsables del trabajo.

En el contexto de la organización social, económica y religiosa de los aztecas se encontró que existía educación para el trabajo en el Tepochcalli y el Calmecac (escuelas en México), comúnmente conocidos como centros de entrenamiento de los jóvenes de la ciudad en las artes militares, la religión y la disciplina, y que también desempeñaron el papel de adiestrar a los jóvenes en el trabajo.

### **Marco legal de la capacitación**

En la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley N° 29498 (Diario Oficial El Peruano el 19 de enero de 2010,) por la cual se aprobó la Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano. Dicha norma tiene como objeto el promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando así sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional.

El artículo 2° de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, introduciendo como gasto vinculado al personal, además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación.

De esta manera, se incluye un párrafo que señala que las sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas como gasto hasta por un monto máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio.

Se señala igualmente en dicha norma que las empresas que se acojan a este

mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción en que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al Ministerio de Trabajo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno.

Esta modificatoria (publicada el 19 de Enero de 2010) empezará a regir a partir del 01 de enero de 2011, toda vez que se trata de una modificatoria a la Ley del Impuesto a la Renta, el cual es un impuesto de periodicidad anual.

Esperemos que cuando se apruebe el Reglamento, éste contenga lineamientos y normatividad aplicables para que la capacitación sea mayoritaria en beneficio de las empresas, los trabajadores y finalmente el país. Por lo menos es un primer paso que permitirá más adelante invertir en capital humano para lograr el fomento de la competitividad que tanta falta nos hace.

### **Teoría del capital humano**

La Teoría del Capital Humano, concepción nueva del insumo trabajo, ha sido desarrollada principalmente por Gary Stanley Becker en el libro Capital Human publicado en 1964.

#### **Stanley Becker(1964):**

*“Es considerar a la educación y la formación como inversiones que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos”.* La Teoría del Capital Humano, haciendo uso de micro fundamentos, considera que el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad - salario que deja

de percibir por estar estudiando - y los costos directos -gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de

las ventajas es positivo. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo.

Por otra parte, esta teoría permite distinguir entre formación general y formación específica. La primera es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la productividad del o los individuos. Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. El financiamiento de esa formación lo realizan los individuos, las empresas no tienen incentivos algunos para financiar ese gasto dado que ese capital humano no tiene colateral, o dicho de otra manera, los empresarios no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto de formación después los trabajadores utilizarán todos sus conocimientos adquiridos al servicio de la empresa o abandonarán la empresa para hacer valer sus conocimientos en otra(s) empresa(s) dispuestas a remunerarlos con mejores salarios. Dado este problema de información asimétrica, la compra de educación en ese nivel de formación debería ser financiada por el individuo o por algún organismo público. Ahora bien, en cuanto a si la formación específica tiene sentido en el caso de una relación de trabajo durable entre el trabajador y el empresario, se presentan dos posibilidades: el empresario financia la inversión o lo comparte con el trabajador.

### **El proceso actual de la capacitación**

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización.

La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización. Son varias las teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo.

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

Respecto de la capacitación, se reconoce la importancia de esta para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas. Hoy en día, los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, las cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en las empresas, así como el respeto al medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual de los trabajadores.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La capacitación, además de ser una fuente fundamental de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculca valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

**Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**, según Markowitz (1952). Avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

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

### **Tipos de rentabilidad**

Según Sánchez, existen dos tipos de rentabilidad:

#### **1. La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

### **Cálculo de la rentabilidad económica**

A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de

forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

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

## **2. La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso

a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa

Cálculo de la rentabilidad financiera

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

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

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

## **2.3. Marco Conceptual.**

### **2.3.1 Definición de Micro y pequeña empresa:**

Norabueno(2010): Las MYPEs son pequeñas unidades de producción o prestación de servicios, según la legislación peruana, una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Constituyen organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de redistribución de ingresos a los sectores medios y de bajos ingresos, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda la Nación.

### **Características de las MYPEs:**

#### **a) Número total de trabajadores:**

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

#### **b) Niveles de venta anuales:**

La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias-UIT. La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

Además las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima.

Cuantitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad.

También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial. Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados.

### **Crecimiento de la MYPE en el Perú**

El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Según un estudio realizado por el gobierno regional del departamento de San Martín, existe falta de continuidad en la demanda, lo que afecta al plan de producción de productos y de ventas. Es que las ventas de la MYPE son, por lo general, por periodos cíclicos y muchas de sus operaciones son al crédito.

La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a lo compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos.

Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr al desarrollo esperado por todos.

El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la MYPE para aumentar la productividad, rentabilidad y la integración comercial.

En el siguiente cuadro observamos la proyección de crecimiento de la MYPE.

### **Crédito:**

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

**Tasa de interés:**

La tasa de interés (o tipo de interés) es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

**Percepción:**

La percepción es la función psíquica que permite al organismo, a través de los sentidos, recibir, elaborar e interpretar la información proveniente de su entorno.

**Inversiones:**

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

**Capital Humano:**

Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de trabajadores. Estas capacidades realizadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia. Se refiere al conocimiento práctico, las habilidades adquiridas y las capacidades aprendidas de un individuo que lo hacen potencialmente.

**Recursos monetarios:**

Cantidad de dinero que necesita cada unidad organizacional para llevar a cabo su programa de acción.

**Recursos materiales:**

Son los recursos materiales son los bienes tangibles que la organización puede utilizar para el logro de sus objetivos.

## Recursos financieros

Corresponden al monto que anualmente se asignará a cada insumo.

### 2.3.2 Financiamiento

Norabueno (2010): *“El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”*. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno.**- Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo.**- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación.

### **Fuentes y formas de financiamiento.**

Ciro (2010). La clasificación del financiamiento en función del tiempo se divide en dos:

- **Largo plazo:** Son aquellas obligaciones que se espera vengán en un período de tiempo superior a un año.
- **Corto plazo:** Son aquellas obligaciones que se espera que vengán en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables.

Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventario y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo

plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra: "pedir a corto e invertir a largo".

Existen dos tipos de financiamiento a corto plazo:

- **Con garantía:** Es aquel, para el cual el prestamista exige una garantía colateral. El término colateral o garantía adquiere la forma de activos tangibles como: cuentas por cobrar e inventarios, sobre el cual el prestamista adquiere una participación de garantía sobre el artículo por medio de la legalización de un contrato (convenio); entre ambas partes (prestamista-prestatario).
- **Sin garantía:** Consiste en fondos que obtiene la empresa sin comprometer determinados activos fijos como garantía.

### **2.3.3 Capacitación:**

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora.

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz

de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos.

Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras: Eleva su nivel de vida: La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario. Eleva su productividad: esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.

#### **2.3.3.1 Importancia de la capacitación**

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

#### **2.3.3.2. Beneficios de la Capacitación.**

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

#### **2.3.3.2.1. Cómo beneficia la capacitación a las organizaciones:**

- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

#### **2.3.3.2.2. Cómo beneficia la capacitación al personal:**

- Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.

- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

#### **2.3.3.3. Cómo determinar las necesidades de capacitación.**

Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas. Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles. Crea mejor imagen. Mejora la relación jefes-subordinados. Se promueve la comunicación a toda la organización. Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos. Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas. Promueve el desarrollo con vistas a la promoción. Contribuye a la formación de líderes y dirigentes. Cómo beneficia la capacitación al personal: Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas. Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo. Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones. Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas. Sube el nivel de satisfacción con el puesto. Permite el logro de metas individuales. Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos. Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

#### **2.3.3.4. Técnicas de Capacitación.**

Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación. Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son: Evaluación del desempeño: Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata

de capacitación. Observación: Verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc. Cuestionarios: Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación. Reuniones de Coordinación: Discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos. Modificación del trabajo: Cuando se introduzcan modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

#### **2.3.3.5. La capacitación en el puesto tiene varias ventajas**

Es relativamente económica; los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño. Conferencias: Dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias. Técnicas audiovisual: La presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede

resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

#### **2.3.4 Rentabilidad:**

La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

La rentabilidad económica se establece como indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

#### **ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD**

La empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determinará su rentabilidad:

Cumplimiento de las especificaciones. El grado en que el diseño y las características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas fórmulas de control: Sello Norven de calidad, normas ISO 9.000, ISO 14.000, etc.

Durabilidad. Es la medida de la vida operativa del producto. Por ejemplo, la empresa Ferrari garantiza que los vehículos que ellos fabrican tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio.

Seguridad de Uso. La garantía del fabricante de que el producto funcionará bien y sin fallas por un tiempo determinado. Chrysler en Venezuela, da la garantía más amplia a sus vehículos: 2 años o 50.000 kilómetros, demostrando su confianza en la calidad de manufactura.

Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad y los cuales iremos analizando a lo largo del trabajo:

- Intensidad de la inversión
- Productividad
- Participación de Mercado
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Calidad de producto/servicio
- Tasa de crecimiento del mercado
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores

## **III. METODOLOGIA**

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

#### **3.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de investigación utilizado en el presente estudio es CUANTITATIVO, porque en la recolección de los datos, así como en la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

#### **3.1.2 Nivel de investigación**

El nivel de investigación es Descriptivo Analítico. Es descriptivo porque se describirán el financiamiento y la capacitaciones recibidas por las MYPEs y es analítico porque que se analizara cual es la percepción de los micro empresarios sobre la incidencia de las variables antes dichas en su rentabilidad.

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

El diseño utilizado corresponde a NO EXPERIMENTAL, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 .Población**

La población del trabajo de investigación está constituida por 44 MYPES del sector comercio- rubro joyerías del Distrito De Catacaos –Piura, Periodo 2012.

#### **3.3.2 .Muestra**

La muestra está constituida por 20 MYPES las cuales han sido seleccionadas aleatoriamente y que tengan una permanencia por más de 5 años en el mercado.

### 3.4. Técnicas e instrumentos

#### 3.4.1. Técnica:

La técnica que se utilizó fue la encuesta.

#### 3.4.2. Instrumentos:

En el estudio se utilizó el instrumento del cuestionario.

### 3.5. Definición y Operacionalización de las variables

#### Consistencia de Matriz Lógica

<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de los representantes legales 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 Universidad

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamient o en 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 últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. 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 MEDICION
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 en 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: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.	Nominal: Si No

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES.

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad del representante de la empresa	1	De las MYPES encuestadas la edad de los representantes legales de las empresas son adultos representando el 70% de la muestra.
Sexo de los representantes de las empresas.	2	En la presente tabla se puede observar que del 100% de los encuestados, el 60% son del sexo masculino mientras que el femenino solo es el 40%.
Grado de instrucción de los representantes de las empresas.	3	Como se muestra en la tabla N° 3 del 100% de los encuestados el 60% tiene secundaria completa, el 20% cuenta con estudios superiores no universitarios incompleta, el 5% poseen superior universitaria completa y el 15% poseen superior universitaria incompleta.
Estado Civil de los representantes de las empresas.	4	De la muestra encuestada podemos apreciar que 15% de los encuestados es soltero, el 50% es casado, el otro 20% es conviviente y un 15% divorciado.
Profesión u ocupación del representante legal	5	Se puede observar que el 10% de los encuestados son profesionales, el 15% técnico y el 75% son artesanos.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4 y 5 (Anexo N°02)

#### 4.1.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:	6	Se observa que, el 20% se dedica al negocio hace 3 años y el 80% por más de 03 años.
Formalidad de las MYPES	7	El 70% de encuestados se observa que las MYPES son formales y el 30% es informal.
Número de trabajadores permanentes	8	Se puede observar que un 60% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente, mientras que el 30% solo 2 trabajadores y el 10% a 3 trabajadores.
Número de trabajadores eventuales	9	Como se aprecia en la tabla precedente podemos observar que un 80% de las empresas encuestadas tiene 03 trabajadores y el 20% cuenta con más de 03 trabajadores.
Propósito de la formación de la MYPE	10	De la tabla N° 10 se observa que, todas la MYPES fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

Fuente: Tabla 6, 7, 8, 9 y 10 (Anexo

### 4.1.3 FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

**CUADRO N° 03**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Como financia su actividad productiva:	11	De la encuesta realizada podemos observar que el 55% de las MYPES tienen autofinanciamiento, sin embargo; 45% recibieron crédito financiero de terceros.
Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:	12	De las MYPES encuestadas el 22% han obtenido crédito financiero de entidades bancarias, el 67% de entidades no bancarias y otro 11% de prestamistas usureros.
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:	13	De las MYPES encuestadas el 89% indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de un crédito y el 11% de prestamistas usureros.
Cuántas veces solicito crédito en el año 2012	14	En el año se han solicitado créditos financieros, el 89% una vez al año y el 11% 02 veces al año
A qué entidad financiera solicito el crédito el año 2012	15	Podemos observar que los encuestados, el 89% solicitan créditos a las cajas municipales y el 1% a los banco.
A qué tiempo fue el crédito solicitado el año 2012	16	Se puede observar que del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 89% fue crédito a corto plazo mientras que el 11% a largo plazo.
¿Qué tasa de interés pago?	17	Se puede observar que el 33% de los encuestados no precisa la tasa de interés que pago, sin embargo; el 56% manifestó la tasa del 2.1 al 4 mensual.

En el año 2012 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:	18	De las MYPEs encuestadas el 89% manifestó que si se les otorgo los montos del crédito solicitado mientras que un 11% no.
¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?	19	El 33% de los encuestados no preciso el monto del crédito solicitado, el 56% estuvo en el rango del S/ 10,000.00 a S/ 15,000.00 y el otro 11% fue más S/ 15,000.00
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:	20	Se puede observar que el 56% de los encuestados invirtió en capital de trabajo, el 22% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 11% en activos fijo y el otro 11% en programa de capacitación.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16 17, 18 19, 20 (Anexo N° 02)

#### 4.1.4 DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES: CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:	21	El 30% de los encuestados si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito un 70% no la recibió.
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud.	22	El 80% de los encuestados recibió cursos de capacitación mientras que el otro 20% no fue capacitado.
Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.:	23	De los encuestados han recibido capacitación en un 30% en inversión al crédito financiero, 40% en Administración de recursos humanos, 20% en Manejo empresarial y 10% en Marketing empresarial

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	24	El 85% de los encuestados si han capacitado a su personal y un 15% no lo realizó
Cuantos cursos de capacitación recibió su personal	25	El 90% de los encuestados manifestó haber realizado 01 capacitación al año mientras que el 5% ha realizado una capacitación y el otro 5 % más de 3 capacitaciones.
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:	26	El 85% de los encuestados si considera la capacitación como una inversión mientras que un 15% no lo cree.
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:	27	De los encuestados el 95% si considera relevante para su empresa la capacitación de personal mientras que un 5% no lo considera.
En qué temas se capacitaron sus trabajadores:	28	El 10% de los encuestados no precisa en que se capacito al personal, mientras que el 10% en Gestión Empresarial, 5% Gestión financiera, el 75% prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otro temas.

Fuente: Tablas 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 (Anexo N° 02)

#### 4.1.5 DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

**CUADRO N° 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:	29	El 80% de los encuestados manifestó que el financiamiento otorgado si mejora la rentabilidad de su empresa, el 5% no lo cree y el 15% de los encuestados no preciso.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:	30	Como podemos apreciar de los encuestados el 85% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, el 10% no preciso y el 5% no lo cree.
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado:	31	El 90% de la muestra en encuestada manifestó incremento en su rentabilidad, sin embargo; el 5% no precisa y el otro 5% no lo cree así.
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido	32	Solo el 10% manifestó que si disminuyo su rentabilidad, el 80% opina que no ha disminuido y el 10% no sabe precisar.

Fuente: Tablas 29,30, 31 y 32 (Anexo N° 02)

## **4.2 Análisis de resultados**

### **4.2.1. Respecto a los Representantes Legales de las MYPEs.**

De las MYPEs encuestadas la edad de los representantes legales de las empresas son adultos representando el 70% de la muestra.

Sin embargo el 60% son del sexo masculino mientras que el femenino solo es el 40%, el 60% tiene secundaria completa, el 20% cuenta con estudios superiores no universitarios incompleta y el 5% poseen superior universitaria completa.

### **4.2.2 Respecto a la MYPEs**

El 80% se dedica al negocio por más de 03 años y el 70% son empresas formales, las cuales el 60% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente y el 30% solo 2 trabajadores.

Las MYPEs en un 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

### **4.2.3. Respecto al Financiamiento**

De la encuesta realizada podemos observar que el 55% de las MYPEs tienen autofinanciamiento, sin embargo; 45% recibieron crédito financiero de terceros.

El 22% han obtenido crédito financiero de entidades bancarias y otro 67% a entidades no bancarias.

El 89% solicitan créditos a las cajas municipales y el otro el 11% a los bancos.

Estos créditos son solicitados a corto plazo con un 89% y un 89% manifestó que si se les otorgo los montos del crédito solicitado mientras que un 11% no; la mayoría son

utilizados de la siguiente manera 56% de los encuestados invirtió en capital de trabajo, el 22% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 11% en activos fijo y el otro 11% en programa de capacitación.

#### **4.2.4. Respecto a la capacitación**

El 30% de los encuestados si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito un 70% no la recibió; recibido capacitación en un 30% en inversión al crédito financiero, 40% en Administración de recursos humanos, 20% en Manejo empresarial y 10% en Marketing empresarial.

El personal es capacitado en un 85% de los encuestados y el mismo 85% de los encuestados si considera la capacitación como una inversión mientras que un 15% no lo cree.

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

El 80% de los encuestados manifestó que el financiamiento otorgado si mejora la rentabilidad de su empresa, el 5% no lo cree y el 15% de los encuestados no preciso.

Como podemos apreciar de los encuestados el 90% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, el 5% no preciso y el 5% no lo cree.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **5.1.1. Respecto a los Representantes Legales de las MYPEs.**

La edad de los representantes legales de las empresas son Adultos representando el 70% de la muestra, el 60% son del sexo masculino mientras que el femenino solo es el 40% de los cuales 60% tiene secundaria completa, el 20% cuenta con estudios superiores no universitarios incompleta y el 5% poseen superior universitaria completa.

#### **5.1.2. Respecto a la MYPE**

De la muestra seleccionada podemos apreciar que el 80% se dedica al negocio por más de 03 años y el 70% son empresas formales, estas fueron creadas con el propósito de obtener ganancias, las cuales el 60% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente, 30% solo 2 trabajadores y el 10% 3 trabajadores.

#### **5.1.3. Respecto al Financiamiento**

En un 55% de las MYPEs tienen autofinanciamiento, sin embargo; 45% recibieron crédito financiero, de las cuales el 22% han solicitado crédito financiero de entidades bancarias, el 1% a prestamistas usureros y el otro 67% a entidades no bancarias

Sin embargo un 89% solicitan créditos a las cajas municipales, el 11% a los banco, estos créditos son solicitados a corto plazo con un 89% y un 89% manifestó que si se les otorgo los montos del crédito solicitado mientras que un 11% no; la mayoría son

utilizados de la siguiente manera 56% de los encuestados invirtió en capital de trabajo, el 22% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 11% en activos fijo y el otro 11% en programa de capacitación.

#### **5.1.4. Respecto a la capacitación**

La micro y pequeña empresa el 30% de los encuestados si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito pero un 70% no la recibió; capacitándose en un 30% en inversión al crédito financiero, 40% en Administración de recursos humanos, 20% en Manejo empresarial y 10% en Marketing empresarial.

El personal es capacitado en un 85%, y el mismo 85% si considera relevante para su empresa la capacitación del personal mientras que un 15% no lo considera.

#### **5.1.5. Respecto a la rentabilidad**

Los empresarios encuestados, el 80% manifestó que el financiamiento otorgado si mejora la rentabilidad de su empresa, el 5% no lo cree y el 90% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, el 5% no preciso y el 5% no lo cree.

## ASPECTO COMPLEMENTARIO

### Referencias Bibliográficas

1. Perú Pymes. Tips : ¿Es momento para que las Mype se endeuden? (2012). Disponible en: <http://perupymes.com/modules/news/article.php?storyid=71>
2. El financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (pymes) Mexicanas (2010). Disponible en: <http://www.mexicopymes.net/financiamiento-para-las-pequeñas-y-medianas-empresas.html>
3. Encuentros Académicos Internacionales. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México; 2010. Alternativas de Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. Disponible en: <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>
4. Mundo Innova. Introducción a Políticas para Financiamiento de Pymes en Perú. Disponible en: <http://www.mundoinnova.net/financiamiento.asp>
5. RIOBUENO, Teresa Uriza (2010). Fuentes de Financiación, Logística 2. Bogotá. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2010b/cag3/2j.htm>
6. Ciro Alonso Yacsahuache Monje. Financiamiento de las Mypes. Perú: Finanzas; 2010. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/emp/finpyme.htm>
7. Silupú B. Fonde de Capital de Riesgo: una alternativa de financiamiento para las Mypes en el Perú. Piura; 2008. [citado julio del 2008]: 11 paginas. Disponible en: [http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos\\_1/silup\\_u\\_n1.pdf](http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silup_u_n1.pdf)
8. Bazan J. La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo Maria – Perú: 2006. [citado enero del 2008]. Disponible en:

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

9. [El trabajo de investigación de Vásquez F “Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007”.](#)
10. [Reyna R.”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, periodo 2006-2007”.](#)
11. Gómez G. Gestión Financiera. [internet]. 2000 [citado el 15 de mayo del 2008]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%201/capitalfinanciero.htm>
12. Financiamiento a corto plazo. Disponible desde: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)
13. Financiamiento a largo plazo. Disponible desde: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm)
14. Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [Citada 2013 Mar 13]. Disponible desde: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

**15.** Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2013 jun.12]. Disponible en:

<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

**16.** Gómez Villanueva José y Hernández Guerrero Alfonso. "Teoría del capital humano disponible en: <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>

## **ANEXOS**

Anexo N° 01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

COORDINACION ACADEMICA DE INVESTIGACION (CADI)

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES  
DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO – RUBRO JOYERIAS DEL DISTRITO DE  
CATACAOS- PIURA, PERIODO 2012**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTRO COMERCIO-RUBRO JOYERIAS DEL DISTRITO DE CATACAOS- PIURA, PERIODO 2012**”

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

**Encuestador(a):** .....

**Fecha:** .....

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

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

**1. Edad del representante de la empresa:**

26 – 60 (Adulto).....

18 – 25 (Joven).....

**2. Sexo:**

Masculino.....

Femenino.....

**3. Grado de instrucción:**

Ninguna.....

Secundaria Incompleta.....

Primaria Completa.....

Superior no Universitaria Completa.....

Primaria Incompleta.....

Superior no Universitaria incompleta.....

Secundaria Completa..... Superior Universitaria Completa.....

**4. Estado Civil:**

Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros.....

**5. Profesión u ocupación del representante legal:**

Profesión..... Técnico..... Artesano.....

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.**

**6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**

01 año..... 02 años..... 03 años..... Más de 03 años.....

**7. La MYPE es:**

Formal: ..... Informal: .....

**8. Número de trabajadores permanentes:**

01 Trabajador.....  
02 Trabajadores.....  
03 Trabajadores.....  
Más de tres trabajadores....

**9. Número de trabajadores eventuales:**

01 Trabajador.....  
02 Trabajadores.....  
03 Trabajadores.....  
Más de tres trabajadores....

**10. La MYPE se formó para:**

Obtener ganancias: ..... Por Subsistencia.....

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

#### **11. Como financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio..... Con financiamiento de Terceros: .....

#### **12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:**

Entidades bancarias: ..... Entidades no bancarias: .....  
Prestamistas usureros: ..... Otros.....  
No recibió financiamiento de terceros.....

#### **13. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:**

Entidades bancarias: ..... Entidades no bancarias: .....  
Prestamistas usureros: ..... Otros.....  
No recibió financiamiento de terceros.....

#### **14. En el año 2012. ¿Cuántas veces solicito crédito?**

Ninguna..... 03 veces.....  
01 vez..... Más de 3 veces.....  
02 veces.....

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

Banco....  
Caja Municipal....  
No Precisa....

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

No precisa..... Corto Plazo..... Largo Plazo.....

#### **17. En el año 2012 ¿Qué tasa de interés pago?**

No precisa..... De 1 % a 2% mensual (...%) De 2.1 a 4 mensual (...%)

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

No precisa..... Si..... No.....

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

No precisa..... De S/ 10,000.00 a S/ 15,000.00..... Más de S/ 15,000.00.....

**20. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

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

**IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:**

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

No precisa..... Si..... No.....

**22. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud.**

Ninguno..... Uno.... Dos..... Tres.... Cuatro..... Más de cuatro.....

**23. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud:**

Inversión al crédito financiero..... Manejo empresarial.....  
Administración de recursos humanos..... Marketing empresarial.....

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

No precisa..... Si..... No.....

**25. Cuantos cursos de capacitación recibió su personal:**

No precisa..... 1 curso..... 2 cursos.....  
3 cursos..... Más de 3 cursos..... No recibió  
capacitación.....

**26. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:**

No precisa..... Si..... No.....

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

No precisa..... Si..... No.....

**28. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

No precisa.....	Gestión financiera.....
Gestión Empresarial.....	Prestación de mejor servicio al cliente.....
Manejo eficiente del microcrédito.....	Otros: .....

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

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

No precisa..... Si..... No.....

**30. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

No precisa..... Si..... No.....

**31. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado:**

No precisa..... Si..... No.....

**32. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido**

No precisa..... Sí..... No.....

**GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION**

## ANEXO N° 02

### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES.

Tabla N° 01

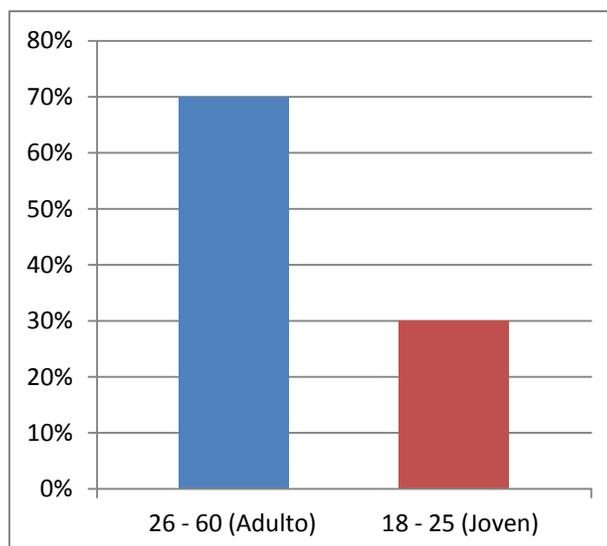
#### Edad del representante de la empresa

Alternativa	Fi	%
26 - 60 (Adulto)	14	70%
18 - 25 (Joven)	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

GRAFICO 01



De las MYPEs encuestadas la edad de los representantes legales de las empresas son adultos representando el 70% de la muestra.

**Tabla N° 02**

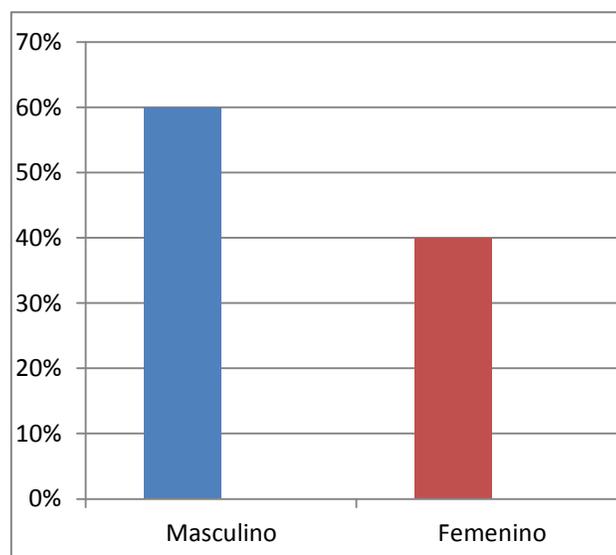
**Sexo de los representantes de la empresa**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Masculino	12	60%
Femenino	8	40%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO 02**



En la presente tabla se puede observar que del 100% de los encuestados, el 60% son del sexo masculino mientras que el femenino solo es el 40%.

**TABLA N° 03**

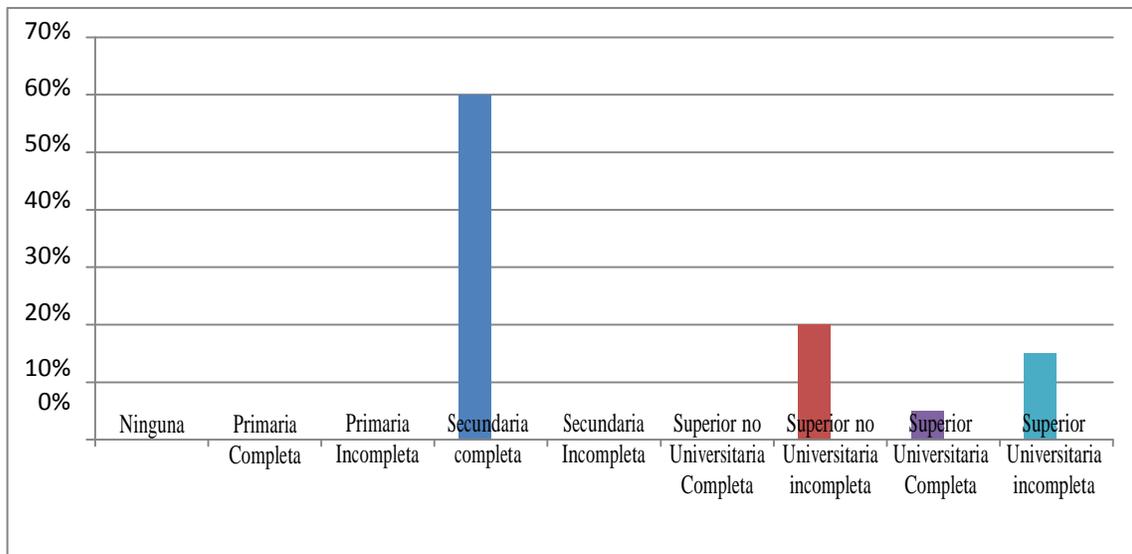
**Grado de instrucción de los representantes de las empresas.**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Ninguna	0	0%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria Completa	12	60%
Secundaria Incompleta	0	0%
Superior no Universitaria Completa	0	0%
Superior no Universitaria incompleta	4	20%
Superior Universitaria Completa	1	5%
Superior Universitaria incompleta	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 03**



Como se muestra en la tabla N° 3 del 100% de los encuestados el 60% tiene secundaria completa, el 20% cuenta con estudios superiores no universitarios incompletos, el 5% poseen superior universitaria completa y el 15% poseen superior universitaria incompleta.

**TABLA N° 04**

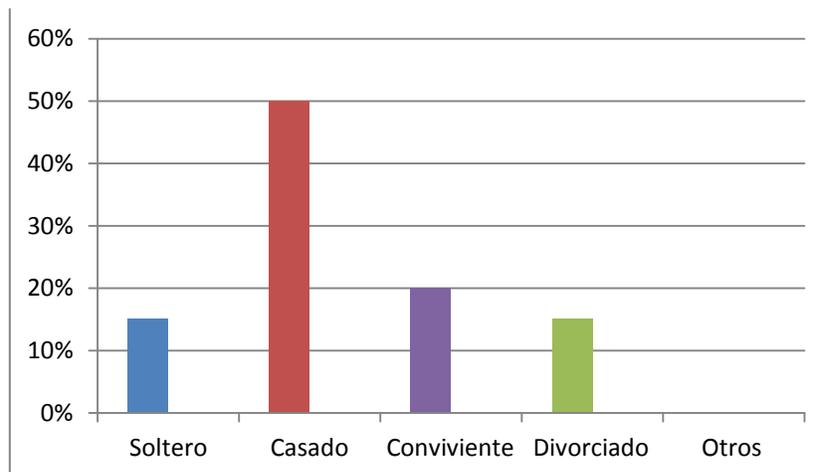
**Estado Civil de los representantes de las empresas.**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Soltero	3	15%
Casado	10	50%
Conviviente	4	20%
Divorciado	3	15%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N°04**



De la muestra encuestada podemos apreciar que 15% de los encuestados es soltero, el 50% es casado, el otro 20% es conviviente y un 15% divorciado.

**TABLA N° 05**

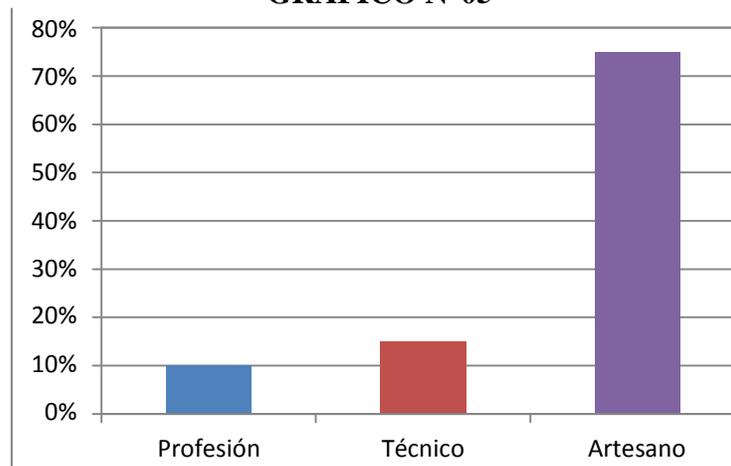
**Profesión u ocupación del representante legal:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>Profesión</b>	2	10%
<b>Técnico</b>	3	15%
<b>Artesano</b>	15	75%
Total	20	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO N°05**



Se puede observar que el 10% de los encuestados son profesionales, el 15% técnico y el 75% son artesanos.

## II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

**TABLA N° 06**

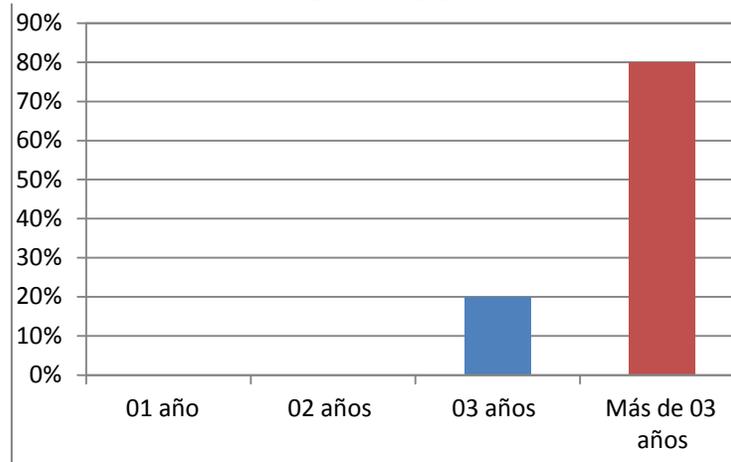
**Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>01 año</b>	0	0%
<b>02 años</b>	0	0%
<b>03 años</b>	4	20%
<b>Más de 03 años</b>	16	80%
Total	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO**



En la tabla N° 06 se observa que, el 20% se dedica al negocio hace 03 años, mientras que el 80% se dedica al negocio por más de 3 años.

**TABLA N° 07**

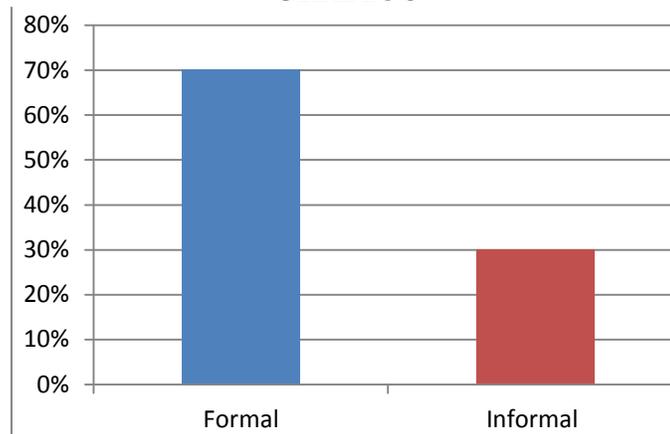
**Formalidad de las MYPEs**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>Formal</b>	14	70%
<b>Informal</b>	6	30%
Total	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO**



El 70% de los encuestados se observa que las MYPEs son formales y el 30% es informal.

**TABLA N° 08**

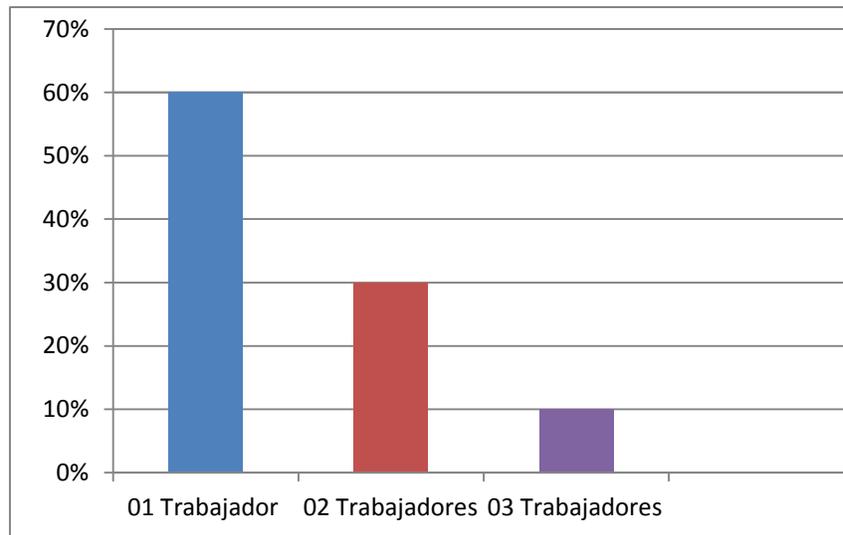
**Número de trabajadores permanentes**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>01 Trabajador</b>	12	60%
<b>02 Trabajadores</b>	6	30%
<b>03 Trabajadores</b>	2	10%
<b>Más de tres trabajadores</b>	0	0%
Total	20	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO**



Se puede observar que un 60% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente, mientras que el 30% solo 2 trabajadores y un 10% a 3 trabajadores.

**TABLA N° 09**

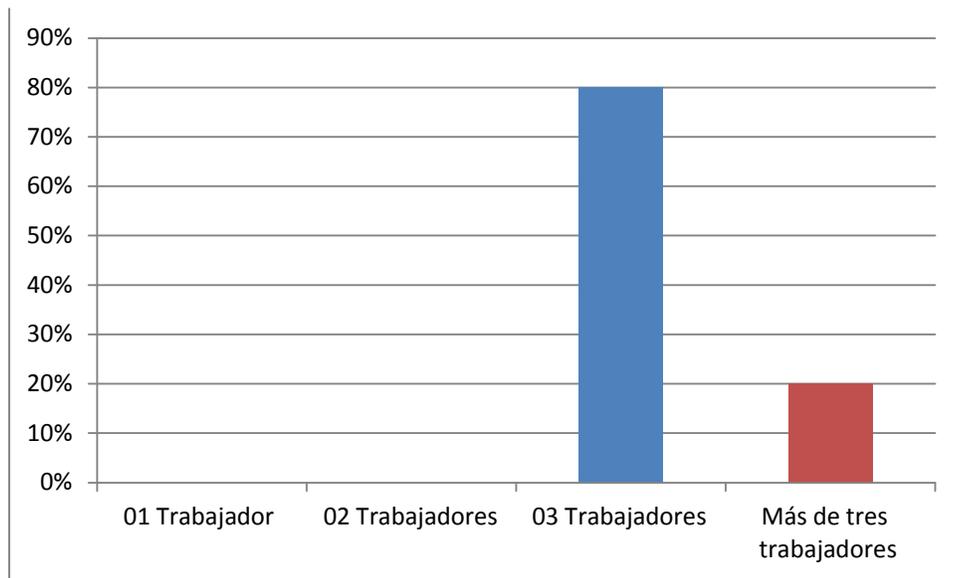
**Número de trabajadores eventuales**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>01 Trabajador</b>	0	0%
<b>02 Trabajadores</b>	0	0%
<b>03 Trabajadores</b>	16	80%
<b>Más de tres trabajadores</b>	4	20%
Total	20	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO N° 09**



Como se aprecia en la tabla precedente que un 80% de las empresas encuestadas tiene 03 trabajadores eventuales y el 20% cuenta con más de 03 trabajadores.

**TABLA N° 10**

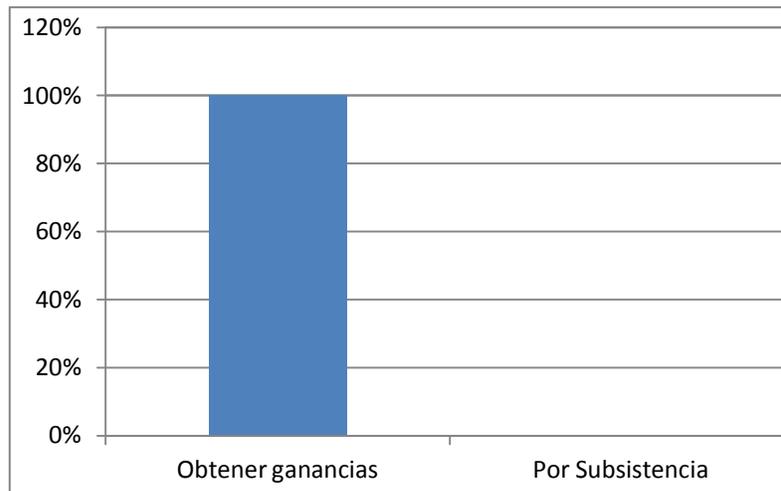
**Propósito de la formación de la MYPE**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
<b>Obtener ganancias</b>	20	100%
<b>Por Subsistencia</b>	0	0%
<b>Total</b>	20	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO N° 10**



De la tabla N° 10 se observa que, todas la MYPEs fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

### III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

**TABLA N° 11**

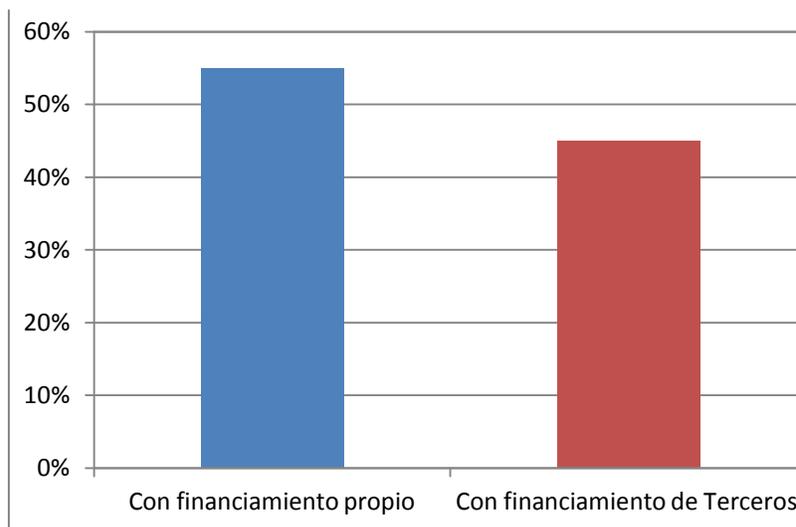
**Como financia su actividad productiva:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Con financiamiento propio	11	55%
Con financiamiento de Terceros	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 11**



De la encuesta realizada podemos observar que el 55% de las MYPEs tienen autofinanciamiento, sin embargo; 45% recibieron financiamiento de terceros.

**TABLA N° 12**

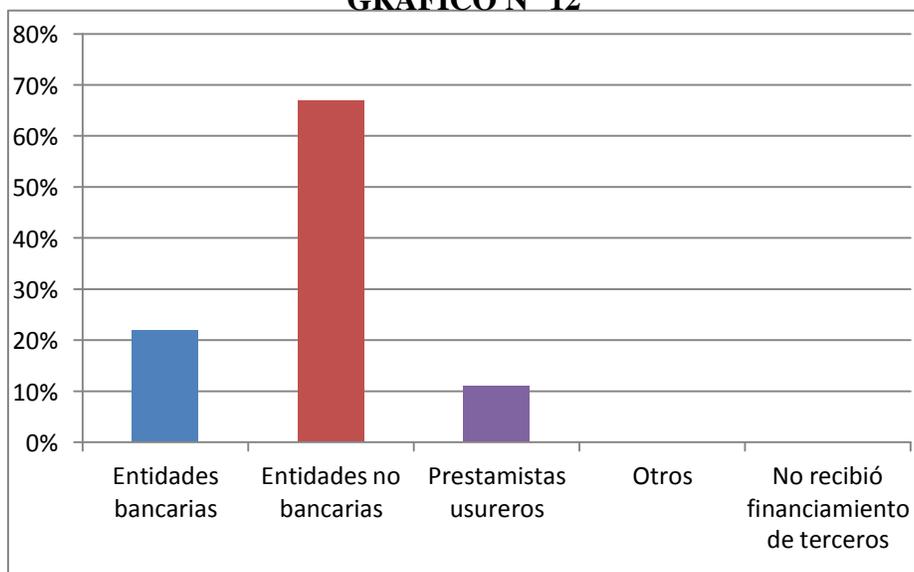
**Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Entidades bancarias	2	22%
Entidades no bancarias	6	67%
Prestamistas usureros	1	11%
Otros	0	0%
No recibió financiamiento de terceros	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 12**



De las MYPEs encuestadas el 22% han obtenido crédito financiero de entidades bancarias, el 67% de entidades no bancarias y otro 11% de prestamistas usureros.

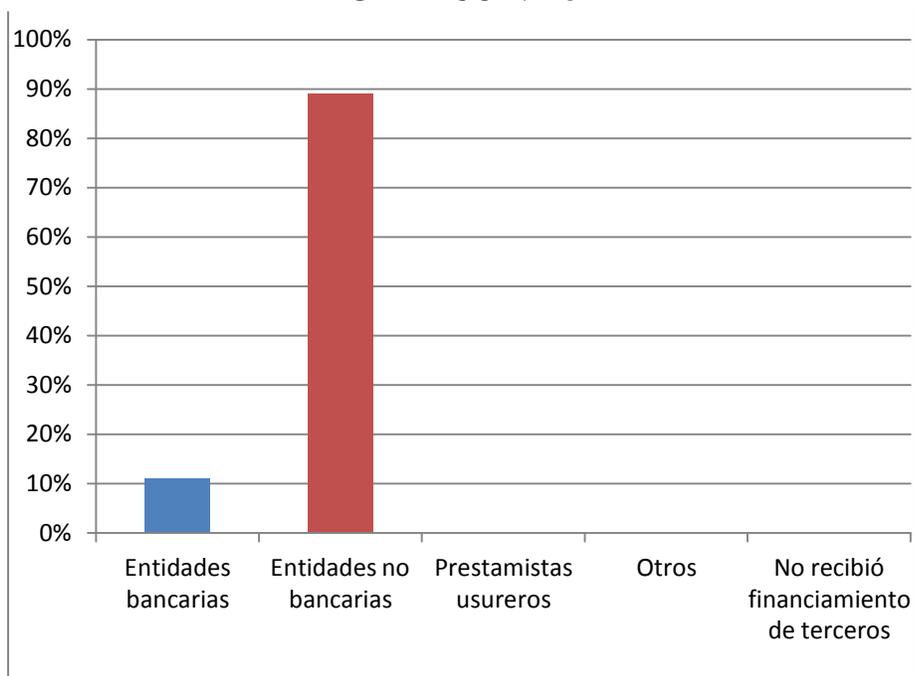
**TABLA N° 13**

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

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Entidades bancarias	1	11%
Entidades no bancarias	8	89%
Prestamistas usureros	0	0%
Otros	0	0%
No recibió financiamiento de terceros	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 13**



Como se puede apreciar de las MYPEs encuestadas el 89% indicaron que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de un crédito y el 11% las entidades bancarias.

**TABLA N° 14**

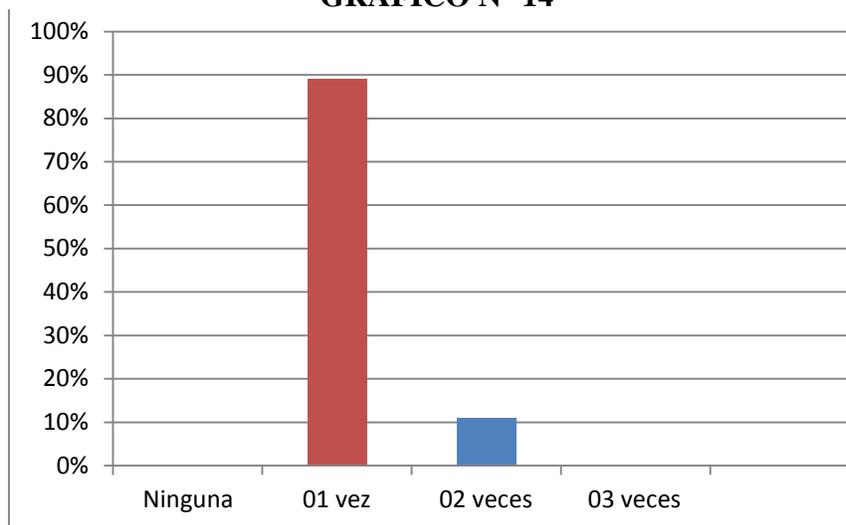
**Cuántas veces solicito crédito en el año 2012**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Ninguna	0	0%
01 vez	8	89%
02 veces	1	11%
03 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 14**



En el año se han solicitado créditos financieros, el 89% una vez al año y el 11% 02 veces al año.

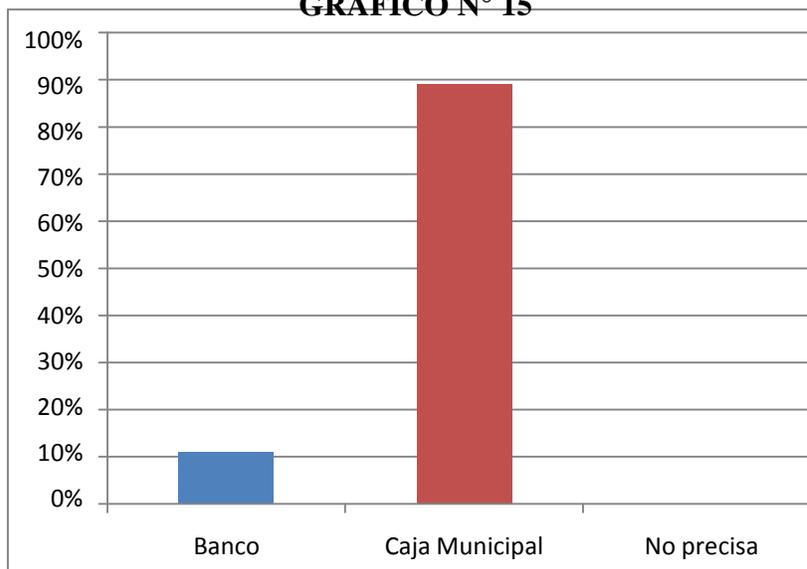
**TABLA N° 15**

**A qué entidad financiera solicito el crédito en el año 2012**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Banco	1	11%
Caja Municipal	8	89%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 15**



En la presente tabla podemos observar que los encuestados, el 89% solicitan créditos a las cajas municipales y el 1% a los banco.

**TABLA N° 16**

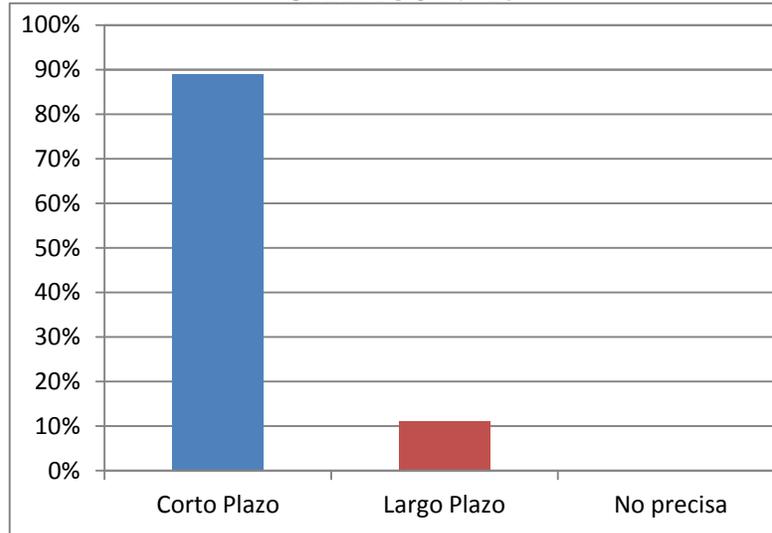
**A qué tiempo fue el crédito solicitado en el año 2012**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Corto Plazo	8	89%
Largo Plazo	1	11%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 16**



Se puede observar que del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 89% fue crédito a corto plazo mientras que el 11% a largo plazo.

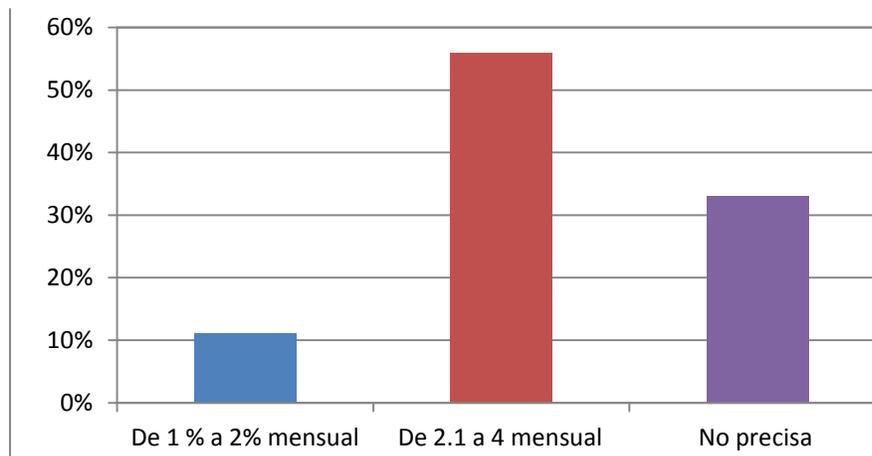
**TABLA N° 17**

**¿Qué tasa de interés pago?**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
De 1 % a 2% mensual	1	11%
De 2.1 a 4 mensual	5	56%
No precisa	3	33%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 17**



Se puede observar que el 33% de los encuestados no precisa la tasa de interés que pago, sin embargo; el 56% manifestó la tasa del 2.1 al 4 mensual.

**TABLA N° 18**

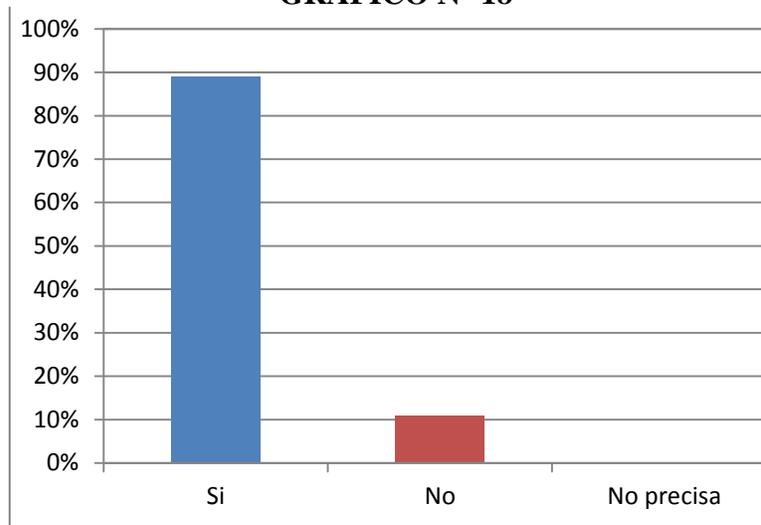
**En el año 2011 los créditos otorgados fueron los montos solicitados:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	8	89%
No	1	11%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 18**



De las MYPEs encuestadas el 89% manifestó que si se les otorgo los montos del crédito solicitado mientras que un 11% no.

**TABLA N° 19**

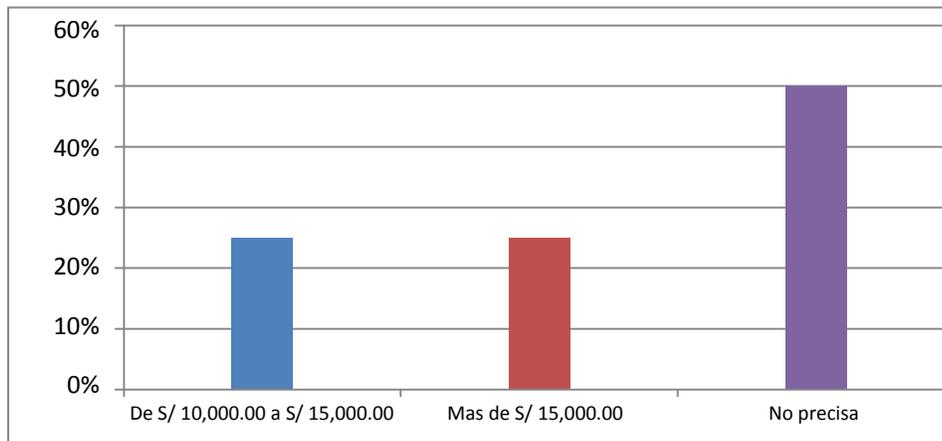
**¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
De S/ 10,000.00 a S/ 15,000.00	5	56%
Más de S/ 15,000.00	1	11%
No precisa	3	33%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 19**



El 33% de los encuestados no preciso el monto del crédito solicitado, el 56% estuvo en el rango del S/ 10,000.00 a S/ 15,000.00 y el otro 11% fue más S/ 15,000.00

**TABLA N° 20**

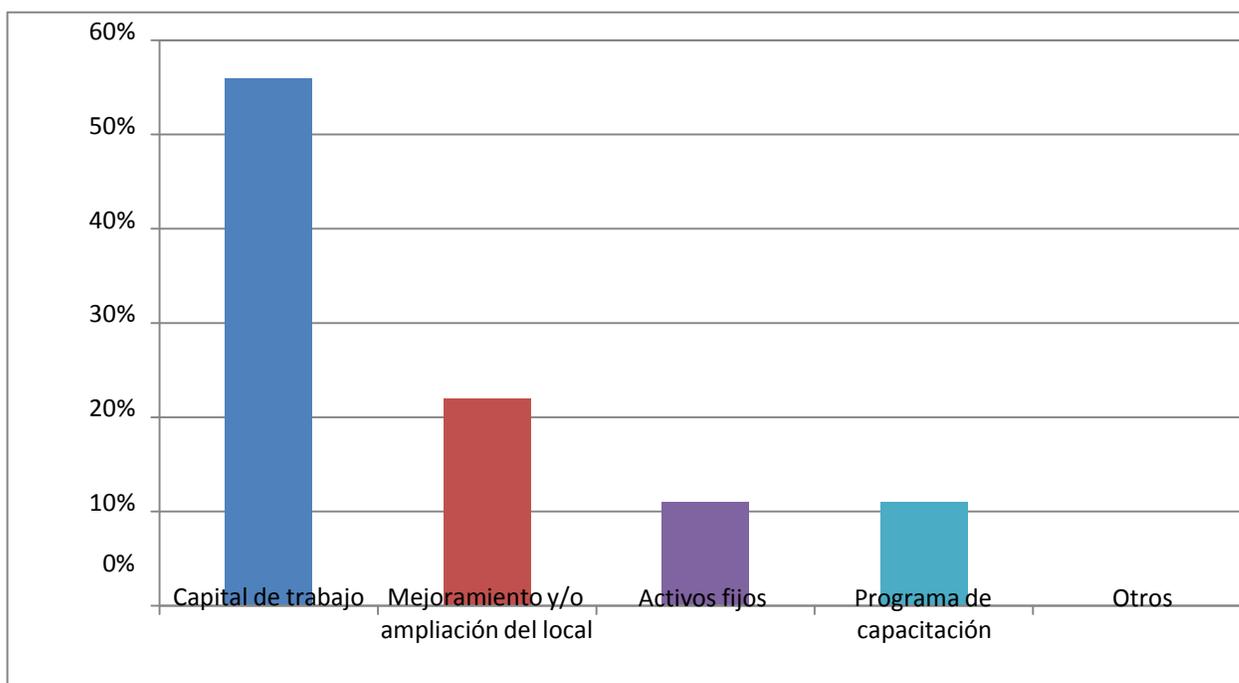
**En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

<b>Alternativa</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Capital de trabajo	5	56%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	22%
Activos fijos	1	11%
Programa de capacitación	1	11%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 20**



Se puede observar que el 56% de los encuestados invirtió en capital de trabajo, el 22% en mejoramiento y/o ampliación del local, el 11% en activos fijo y el otro 11% en programas de capacitación.

#### IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

**TABLA N° 21**

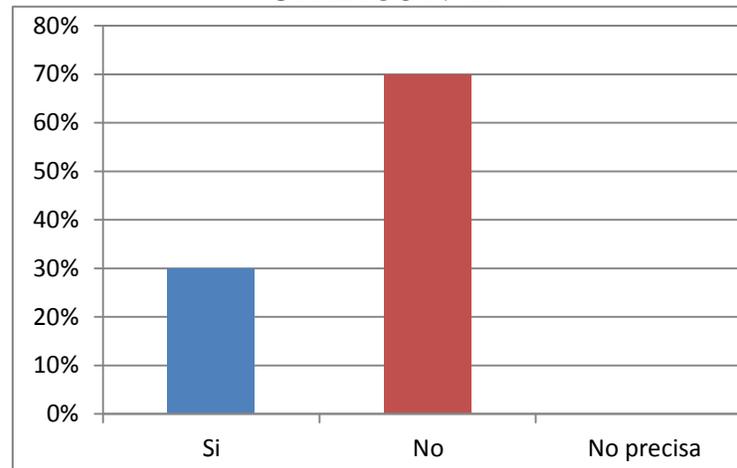
**Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	6	30%
No	14	70%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 21**



El 30% de los encuestados si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito un 70% no la recibió.

**TABLA N° 22**

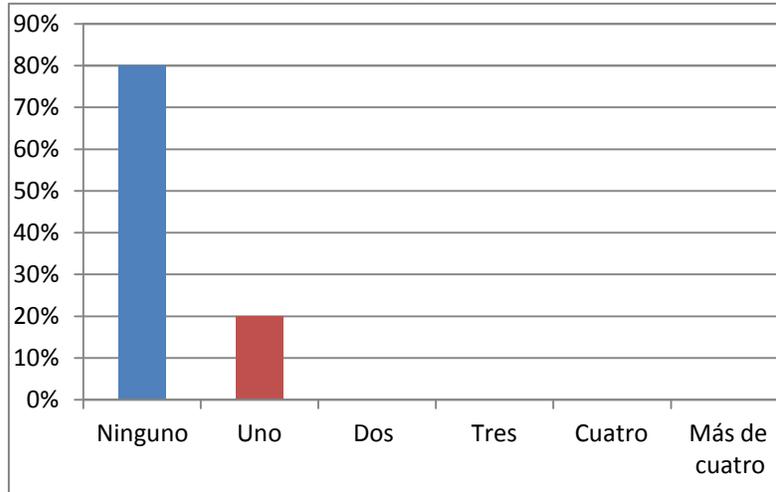
**Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud.**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Ninguno	16	80%
Uno	4	20%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 22**



El 20% de los encuestados recibió cursos de capacitación mientras que el 80% no fue capacitado.

**TABLA N° 23**

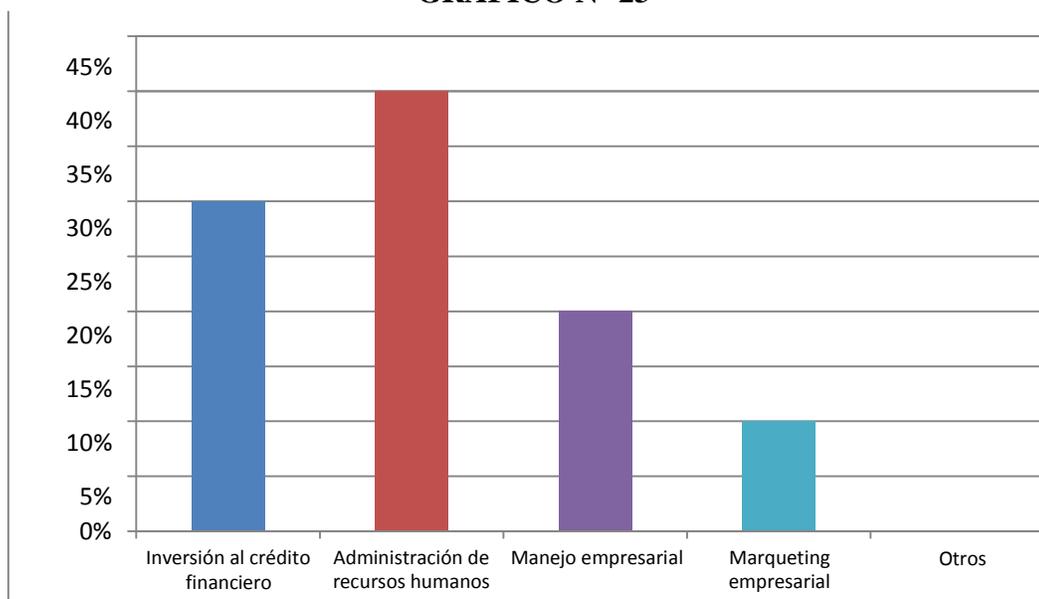
**Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Inversión al crédito financiero	6	30%
Administración de recursos humanos	8	40%
Manejo empresarial	4	20%
Marketing empresarial	2	10%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO N° 23**



De los encuestados han recibido capacitación en un 30% en inversión al crédito financiero, 40% en Administración de recursos humanos, 20% en Manejo empresarial y 10% en Marketing empresarial.

**TABLA N° 24**

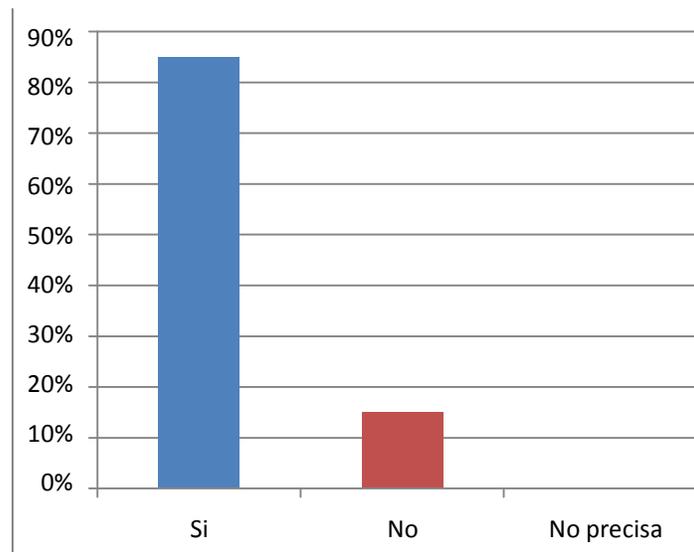
**El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	17	85%
<b>No</b>	3	15%
<b>No precisa</b>	0	0%
Total	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 24**



El 85% de los encuestados si han capacitado a su personal y un 15% no lo realizó.

**TABLA N° 25**

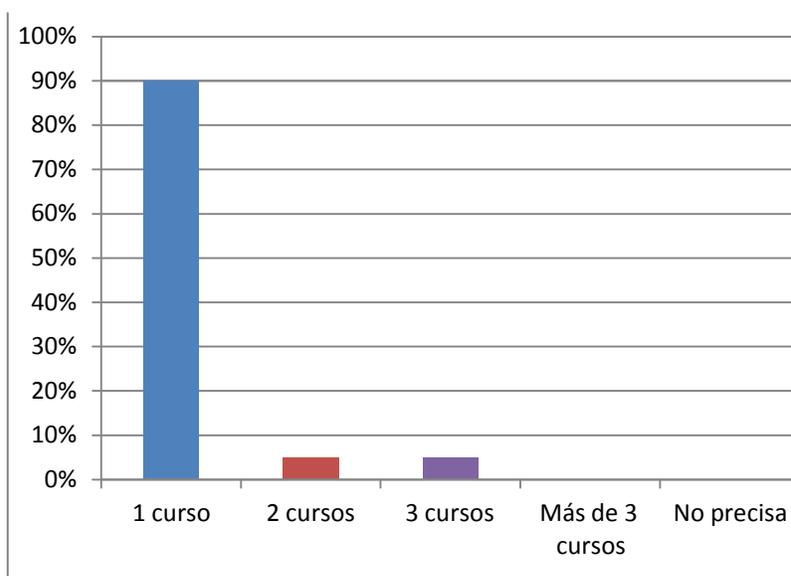
**Cuantos cursos de capacitación recibió su personal**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>1 curso</b>	18	90%
<b>2 cursos</b>	1	5%
<b>3 cursos</b>	1	5%
<b>Más de 3 cursos</b>	0	0%
<b>No precisa</b>	0	0%
<b>Total</b>	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 25**



El 90% de los encuestados manifestó haber realizado 01 capacitación al año mientras que el 5% ha realizado una capacitación y el otro 5% más de 3 capacitaciones.

**TABLA N° 26**

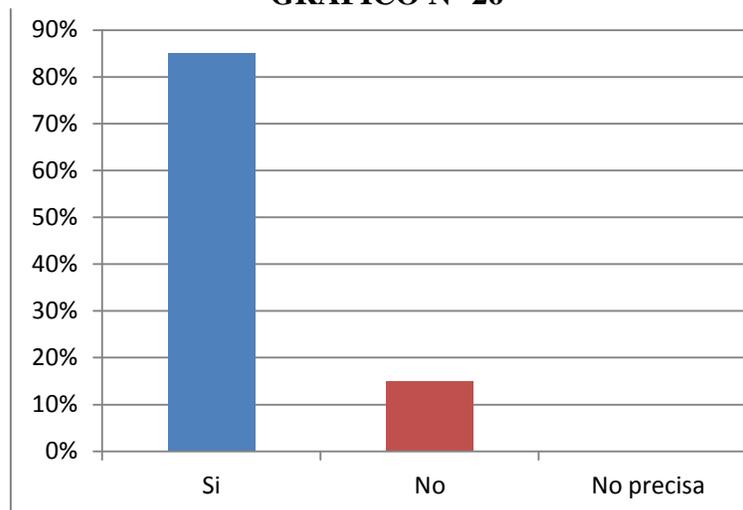
**Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	17	85%
<b>No</b>	3	15%
<b>No precisa</b>	0	0%
<b>Total</b>	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 26**



El 85% de los encuestados si considera la capacitación como una inversión mientras que un 15% no lo cree.

**TABLA N° 27**

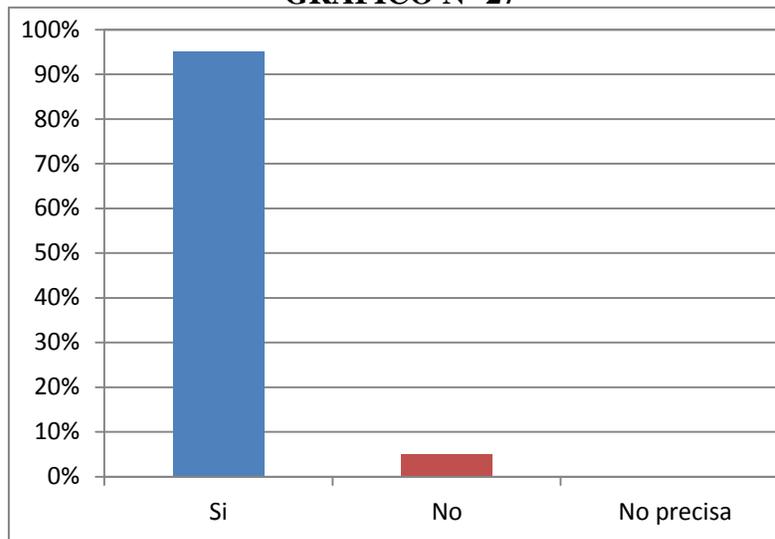
**Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	19	95%
<b>No</b>	1	5%
<b>No precisa</b>	0	0%
Total	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 27**



De los encuestados el 95% si considera relevante para su empresa la capacitación del personal mientras que un 5% no lo considera.

**TABLA N° 28**

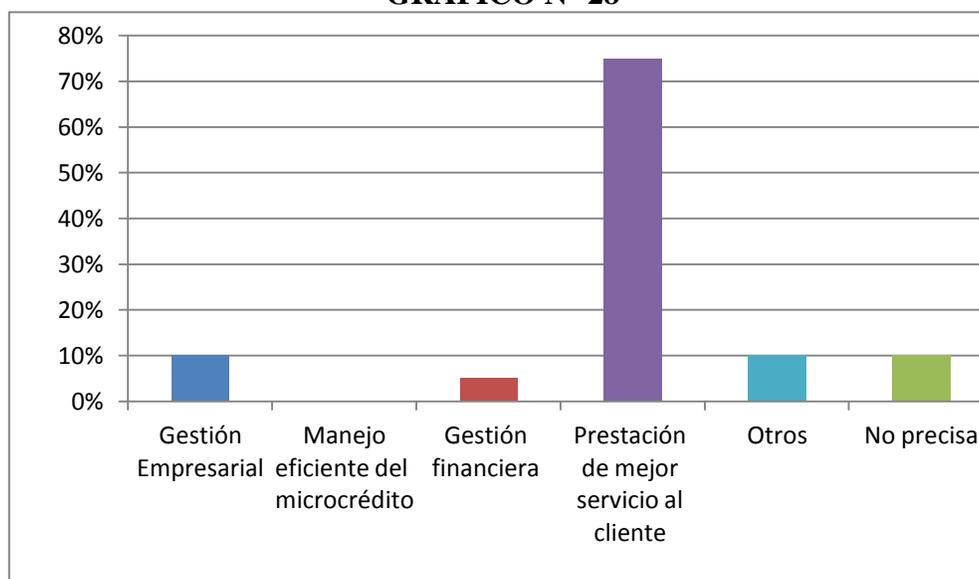
**En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Gestión Empresarial	2	10%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	1	5%
Prestación de mejor servicio al cliente	15	75%
Otros	2	10%
No precisa	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACION: Propia

**GRAFICO N° 28**



El 10% de los encuestados no precisa en que se capacito al personal, mientras que el 10% en Gestión Empresarial, 5% Gestión financiera, el 75% prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otro temas.

## V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

**TABLA N° 29**

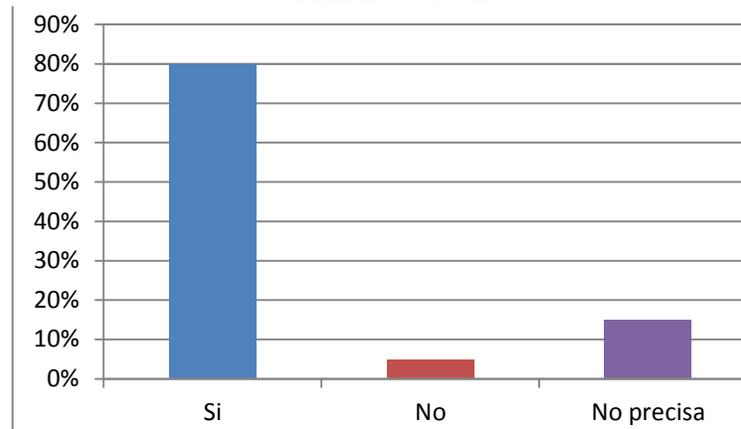
**Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
Si	16	80%
No	1	5%
No precisa	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 29**



El 80% de los encuestados manifestó que el financiamiento otorgado si mejora la rentabilidad de su empresa, el 5% no lo cree y el 15% de los encuestados no preciso.

**TABLA N° 30**

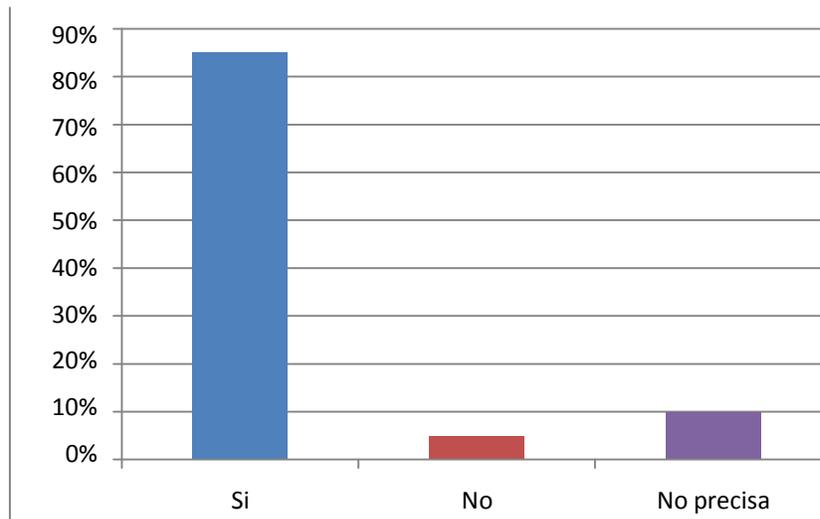
**Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	17	85%
<b>No</b>	1	5%
<b>No precisa</b>	2	10%
<b>Total</b>	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 30**



Como podemos apreciar de los encuestados el 85% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, el 10% no preciso y el 5% no lo cree.

**TABLA N° 31**

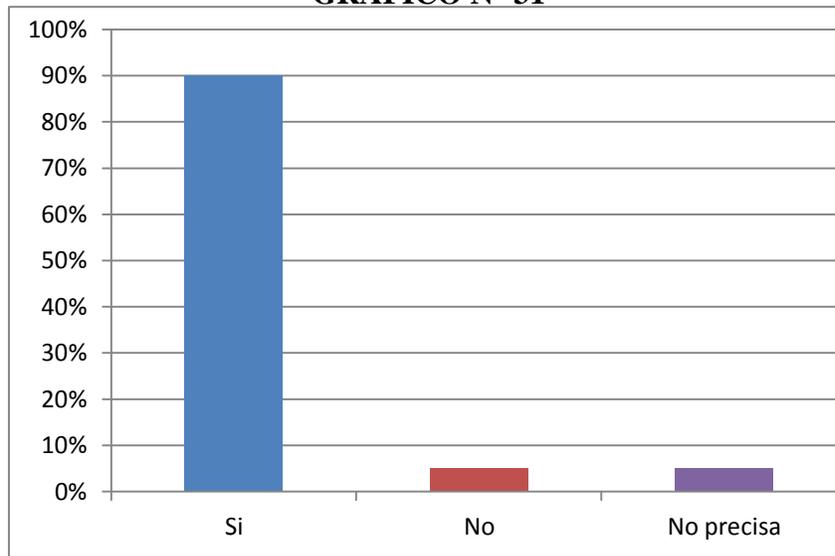
**Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado:**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	18	90%
<b>No</b>	1	5%
<b>No precisa</b>	1	5%
<b>Total</b>	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 31**



El 90% de la muestra encuestada manifestó incremento en su rentabilidad, sin embargo; el 5% no precisa y el otro 5% no lo cree así.

**TABLA N° 32**

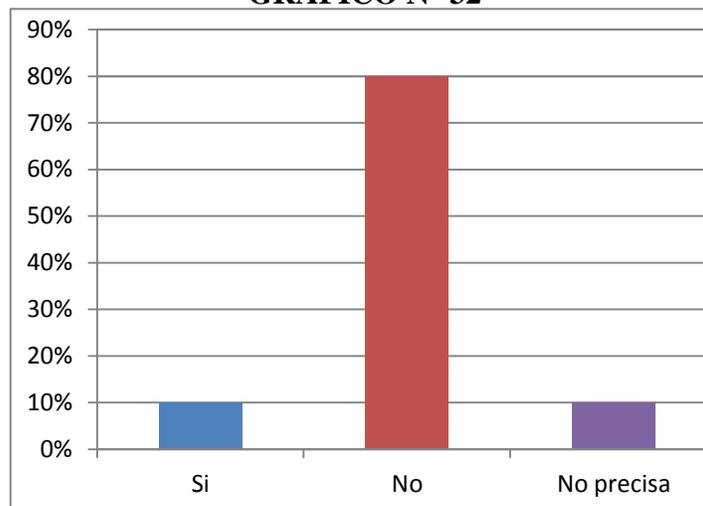
**Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido**

<b>Alternativa</b>	<b>fi</b>	<b>%</b>
<b>Si</b>	2	10%
<b>No</b>	16	80%
<b>No precisa</b>	2	10%
Total	20	100%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACION:** Propia

**GRAFICO N° 32**



Solo el 10% manifestó que si disminuyo su rentabilidad, el 80% opina que no ha disminuido y el 10% no sabe precisar.