



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE
CALZADO EN EL DISTRITO DE JUANJUI PERIODO
2016**

**INFORME DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

BR. HEMILLAY JAZZMIN SULCA VÁSQUEZ

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

JUANJUI - PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO.MELÉNDEZ PEREIRA
PRESIDENTE

DR. ENRIQUE LOO AYNE
SECRETARIO

MGTR. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
MIEMBRO

DEDICATORIA

A mí misma por la perseverancia, la persistencia, la tenacidad y las agallas para levantarme cada día ante las adversidades.

Por mi lucha constante y no dejarme vencer durante todo este proceso logrando lo propuesto para culminar este informe de Tesis en mi carrera profesional.

A mis padres, a mis hermanas, a mis abuelitos que han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores los cuales me ayudaron mucho en momentos difíciles en lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminar, bendecir mi camino, por ser mi guía espiritual, y acompañarme en cada momento de mí caminar, dándome la fuerza necesaria para vencer los obstáculos y poder cumplir mis proyectos.

A mis padres, quienes son el motor y motivo de mi vida, que día a día me brindan su apoyo, consejos, comprensión, paciencia y los ánimos necesarios para sobresalir ante los momentos difíciles de la vida, a ellos mi inspiración y sacrificio.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES rubro venta de calzado de la ciudad de Juanjui, región San Martín, Año 2016. La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto. Fue descriptiva y se escogió una muestra poblacional de 12 microempresas, aplicando un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 42% de los encuestados son adultos, el 75% es masculino y el 67% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 75% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 25% si recibió capacitación y el 83% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 100% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 100% afirmó que el año actual fue mejor que el año anterior.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPES.

ABSTRACT

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of financing, training and profitability of MYPES item selling shoes city of Juanjui, San Martin region, 2016. The research was not experimental because it was made without deliberately manipulate variables and observed as shown in context. It was descriptive and a population sample of 12 micro was chosen, using a questionnaire of 17 questions, using the survey technique, with the following results: For entrepreneurs and MYPE: The employers surveyed stated that: 42% of the are adults surveyed, 75% are male and 67% have completed secondary education. Likewise, the main characteristics of MYPE in the field of study are: 75% say they have more than 03 years in the business .Regarding financing: Entrepreneurs surveyed stated that: 33% financed economic activity loans third and 33% was invested in improvement and / or expansion of its premises. Regarding training: Employers surveyed stated that: 75% received training before granting loans, 25% if received training and 83% received a single training course. Regarding Profitability: 100% say that credit granted has improved its business, 100% said that training improved corporate profitability and 100% said that the current year was better than last year.

Keywords: Financing, training, profitability and MYPES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|-----|
| CARATULA DEL INFORME DE TESIS | i |
| JURADO EVALUADOR DE TESIS | ii |
| DEDICATORIA | iii |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| RESUMEN | v |
| ABSTRACT..... | vi |
| ÍNDICE DE CONTENIDO | vii |
| ÍNDICE DE TABLAS | ix |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xi |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA..... | 7 |
| 2.1. Antecedentes | 7 |
| 2.2. Bases Teóricas de la Investigación | 13 |
| 2.2.1 Teoría del financiamiento | 13 |
| 2.2.2 Teoría de las MYPES | 19 |
| 2.2.3 Teoría de la Capacitación | 23 |
| 2.3.3 Teoría de la rentabilidad | 28 |
| 2.3. Marco Conceptual..... | 32 |
| 2.3.1 Definiciones de micro y pequeña empresa (MYPES) | 32 |
| 2.3.2 Definiciones de financiamiento | 32 |
| 2.3.3 Definiciones de capacitación | 32 |

| | |
|--|----|
| 2.3.4 Definiciones de rentabilidad | 33 |
| III. METODOLOGÍA..... | 35 |
| 3.1. Diseño de la investigación | 35 |
| 3.2 Población y Muestra | 36 |
| 3.2.1 Área geográfica del estudio | 36 |
| 3.2.2 Definición y operacionalización de las variables | 38 |
| 3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de información | 42 |
| 3.4. Plan de análisis de datos | 42 |
| 3.5. Matriz de consistencia | 44 |
| IV. RESULTADOS | 47 |
| 4.1. Resultados..... | 47 |
| 4.2 Análisis de resultados | 64 |
| V. CLONCLUSIONES..... | 67 |
| Referencias Bibliográficas..... | 69 |
| ANEXOS | 74 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1.Operacionalización de las variables..... | 38 |
| Tabla 2. Matriz de consistencia de caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES..... | 44 |
| Respecto al perfil del empresario. | 47 |
| Tabla 3. Edad de los representantes de las MYPES | 47 |
| Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES..... | 48 |
| Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES | 49 |
| Respecto al perfil de las MYPES. | 50 |
| Tabla 6. Antigüedad de las MYPES del sector Venta de Calzado | 50 |
| Tabla 7. Número de trabajadores permanentes de las MYPES | 51 |
| Tabla 8. Capacitación del personal de su empresa | 52 |
| Tabla 9. Temas de capacitación del personal | 53 |
| Del Financiamiento de las MYPES | 54 |
| Tabla 10. Tipos de Financiamiento..... | 54 |
| Tabla 11. Crédito para las MYPES..... | 55 |
| Tabla 12. Tipo de Crédito | 56 |
| Tabla 13. Entidades de Financiamiento | 57 |
| De la capacitación de las MYPES | 58 |
| Tabla 14. Capacitación de las MYPES | 58 |
| Tabla 15. Capacitación en los últimos dos años | 59 |

| | |
|---|----|
| Tabla 16. Tipos de cursos. | 60 |
| De la Rentabilidad de las MYPES | 61 |
| Tabla 17. Mejoramiento del negocio por el financiamiento adquirido..... | 61 |
| Tabla 18. Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación..... | 62 |
| Tabla 19. La capacitación recibida en una inversión o un gasto. | 63 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|----|
| Respecto al perfil del empresario. | 47 |
| Gráfico 1. Edad de los representantes de las MYPES | 47 |
| Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES..... | 48 |
| Grafico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES..... | 49 |
| Respecto al perfil de las MYPES. | 50 |
| Grafico 4. Antigüedad de las MYPES del sector Venta de Calzado | 50 |
| Grafico 5. Número de trabajadores permanentes de las MYPES..... | 51 |
| Gráfico 6. Capacitación del personal de su empresa. | 52 |
| Grafico 7. Temas de capacitación del personal | 53 |
| Del Financiamiento de las MYPES | 54 |
| Grafico 8. Tipos de Financiamiento | 54 |
| Grafico 9. Crédito para las MYPES..... | 55 |
| Grafico 10. Tipo de Crédito para las MYPES | 56 |
| Grafico 11. Entidades de Financiamiento..... | 57 |
| De la capacitación de las MYPES | 58 |
| Grafico 12. Capacitación de las MYPES..... | 58 |
| Grafico 13. Capacitación en los últimos dos años | 59 |
| Grafico 14. Capacitación en los últimos dos años | 60 |
| De la Rentabilidad de las MYPES | 61 |
| Grafico 15. Mejoramiento del negocio por el financiamiento adquirido | 61 |
| Grafico 16. Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación..... | 62 |
| Grafico 17. La capacitación recibida en una inversión o un gasto | 63 |

I. INTRODUCCIÓN

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

Cently (2003). Las MYPES vienen tomando mayor posición a nivel mundial, ya que muchas de las pequeñas y microempresas que surgieron de la necesidad de ofrecer productos accesibles para todas las personas (clientes) cuentan con mayor eficiencia que las grandes empresas.

En Europa avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos.

Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPES como un componente clave.

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades, manifiesta. (Reinerio,2013)

En América Latina, las MYPES se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza y empleo. Existen diversos factores que se han convertido en amenazas para su crecimiento económico y desarrollo social. Entre ellos tenemos: un bajo nivel de educación; deficiencia del Estado de Derecho que fomenta la corrupción; delincuencia inadecuada distribución de la riqueza y un bajo nivel de apoyo a las empresas, motor de la economía de los países. Es por ello que nace el interés por conocer la situación actual de las MYPES y su participación en el desarrollo social y el crecimiento económico de América Latina. Las MYPES generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Por otro lado, hay una tendencia creciente en toda la región de América Latina, que considera la pobreza no

como un problema sino como una oportunidad, esta nueva tendencia se llama Negocio Inclusivo, una iniciativa. Manay (2011)

Microscopio Global (2012), el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES.

Los innegables avances tecnológicos, sobre todo, en electrónica y microelectrónica, el proceso de globalización han abierto nuevos mercados, se han descentralizado las inversiones, han generado nuevos hábitos de demanda de bienes y servicios; creando nuevos desafíos de competitividad de las empresas peruanas en general y las MYPES en particular.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: Contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las MYPES para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las MYPES un 10%.

Es evidente que las MYPES, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras MYPES todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

Asimismo, en el Perú, existe un mercado de oferta y demanda crediticia significativamente corto-placista a costes elevados. Su coste es mayor que en una operación financiera mediano o largo plazo. Un financiamiento de corto plazo está referido a capital de trabajo, y este financiamiento el que requieren las MYPES que por su coste mayor quedan impedidas de obtener otros financiamientos a mediano y largo plazo, que le permitirían la renovación de sus activos. A diferencia de ello, son las medianas y grandes empresas las que tienen acceso al crédito por sumas importantes, a mediano y largo plazo, favoreciéndose así de un coste financiero menor. Los recursos deben ser canalizados a las MYPES por las distintas instituciones financieras que integran los subsistemas permitidos en la legislación de los países, que en el caso del Perú son: Entidades Bancarias, Empresas Financieras de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y EDPYMES (Empresas de Desarrollo para la Pyme). A los tres últimos subsistemas financieros, se les conoce en el Perú como instituciones financieras especializadas en atender a la MYPE denominadas IFIE. A estos subsistemas debe agregarse por excepción, el respaldo de un entidad bancaria privada, que está circunscrita o especializada en apoyar a la micro empresa peruana.

En el Distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, se vive una realidad de constante crecimiento y desarrollo que no solo se ha visto generado por sus

actividades principales como son la agricultura y turismo sino también por el sector micro empresarial que día a día viene consolidándose.

Hoy en día se cuenta con microempresarios que con su ímpetu emprendedor han sabido administrar sus recursos con el fin de generar empresa, y es que hasta hoy el Distrito de Juanjui cuenta con más de 30 micro y pequeñas empresas de diferentes actividades, en las que destaca el sector comercio, el sector servicio y la pesca artesanal; que día a día van en aumento.

El sector micro empresarial del Distrito de Juanjui está constituido en su mayoría por unidades económicas de pequeña escala, conocidas como microempresas, las cuales son de carácter familiar, participando tanto en el sector formal como en el informal, pero que no se mantienen a modo de subsistencia sino que éstas han logrado surgir en el tiempo.

Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas MYPES reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, etc. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro venta de Calzado en el distrito de Juanjui - Periodo 2016?**, y teniendo como objetivo general:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro Venta de Calzado de la ciudad de Juanjui, periodo 2016. Se tiene como objetivos específicos:

Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio.

Describir las principales características de los administradores y/o representantes legales de las MYPES del ámbito de estudio.

Describir los principales indicadores del financiamiento de las MYPES del ámbito de estudio.

Describir los principales indicadores de la capacitación de las MYPES del ámbito de estudio y describir los principales indicadores de la rentabilidad de las MYPES.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque nos permite conocer la realidad de las MYPES del Distrito de Juanjui desde el punto de vista económico financiero, determinando la influencia de las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro Venta de Calzado que permiten el crecimiento y desarrollo de sus negocios, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social del Distrito, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPES.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Anaya, J; Guerra, C; Mejía, E (2012); En Europa las PYMES surgieron por necesidad de reconstruir toda Europa después de la segunda guerra mundial, ya que dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las MYPES. En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las MYPES, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. Asimismo en los Estados Unidos, para el fomento de sus MYPES crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Recinos (2011), en un trabajo de investigación sobre “El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas” realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador llegó a las siguientes conclusiones: Durante épocas de crisis, las MYPES llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

Vásquez (2004), en su tesis “Plan de merchandising para mejorar la imagen a tiendas de calzado, caso práctico calzado calderón” realizado en la ciudad San Salvador, país El Salvador. Teniendo como metodología de investigación de tipo exploratoria por ser un estudio particular de la que no existe una documentación y de tipo descriptiva por que mide características y conceptos relevantes de la investigación que se llevan a cabo a través de un cuestionario con el que se obtiene información a medirse; los resultados que se obtuvieron sirven para realizar la descripción de la investigación de una manera más precisa posible.

Llegando a las siguientes conclusiones: La competencia utiliza los medios masivos de publicidad como son la televisión, prensa y radio donde dan a conocer a los clientes las promociones, los productos y los precios de los mismos.

La mayoría de los competidores tienen planes promocionales similares como son: Por la compra de un par de zapatos se lleva otro a la mitad de precio, y otras; el tiempo de duración y la época de exposición son similares. La colocación de precios en el calzado es algo homogéneo en casi todas las tiendas de los competidores.

Sagastegui (2010), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009”, con su tipo de investigación Cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Teniendo como población 10 Micro y Pequeñas Empresas y Se tomó una muestra de 6 pollerías que representa el 60% de la población, la misma que será dirigida, llegó a las siguientes conclusiones con respecto a los empresarios, que el 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. Respecto al financiamiento

que el 16.3% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la capacitación, el 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente y con respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores, el 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante y Respecto a la rentabilidad empresarial, el 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no.

Zapata J. (2004), en su tesis sobre Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en Pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona; investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios. El investigador deduce lo siguiente: En las PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación

entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Vargas M (2005), en su tesis “ El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, 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.

Pastor (2013), en su investigación a las MYPES del rubro compra y venta de calzados en Chimbote concluye: Respecto a los empresarios y las MYPES: El 100% de los dueños de las MYPES son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: El 25% de los trabajadores de las MYPES recibieron capacitación, y el 25% se capacitó en temas

de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: El 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPES encuestadas obtienen su crédito de las entidades no bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por ultimo; la rentabilidad de algunas MYPES ha mejorado en los dos últimos años.

Artega A. (2014), en su tesis Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria - Pucallpa, período 2012 – 2013, concluye Respecto a los empresarios: El 93% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino, el 33% tiene grado de instrucción superior no universitario completa, el 27% tiene secundaria completa, el 20% posee secundaria incompleta y el 20% tiene superior no universitario incompleta. Respecto a las características de las MYPE: El 80% tienen entre dos a más siete años en el rubro empresarial, el 20% tienen un año, el 80% posee trabajadores permanentes, el 47% posee entre uno y tres trabajadores permanentes, el 80% manifestó que tiene entre uno y más de tres trabajadores eventuales dentro de su negocio, el 20% no posee trabajador eventual, el 53% manifestaron que la formación de las MYPE fue por subsistencia, y para el 47% fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio, y el 40% fue por financiamiento de terceros, el 83% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 17% mediante entidades no bancarias, en el año 2012, el 33%

manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del Banco de Crédito, el 33% lo obtuvo del Banco Continental, el 17% del Scotiabank, y el 17% de Mi Banco, en el año 2012, el 100% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, en el año 2013, el 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, y el 17% no precisa, en el año 2013, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013, invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 93% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 73% de los representantes encuestados manifestaron que su personal no ha recibido capacitación, mientras que el 27% no precisa, el 67% no precisa si la capacitación es una inversión, el 20% dijo que no, y el 13% si considera a la capacitación como inversión, el 80% no precisa si la capacitación es relevante para sus empresas, el 13% si considera a la capacitación relevante para sus empresas, y el 7% dijo que no, el 100% de los representantes legales encuestados precisaron que su personal no se capacitaron en ningún tema. Respecto a la rentabilidad: El 60% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 88% de los representantes legales encuestados no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 87% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, el 13% no precisa.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento

Designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave (Gitman, 1996).

Sus principales características viene dadas por las tasa de interés que es el porcentaje que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como “el precio del dinero en el mercado financiero”. En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Otra característica es el plazo ofrecido para la cancelación del financiamiento y las garantías m para evaluar los financiamientos que van determinados de acuerdo a cada ente crediticio que lo ofrece, porque establecen el plazo de financiamiento a utilizar.

Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial., sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que se puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca pública y privada. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis

cuidado de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar costos y beneficios de cada uno de ellas (Gitman, 1996).

Con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un 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 al máximo posible (Modigliani y Miller 1958)

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 (Gitman 1996: p. 175)

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o

ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento(Hernández A., 2002)

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. (Lerma A., Martín A., Castro A., 2007)

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

Teoría tradicional de la estructura financiera

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

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la

composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de esta demandaran una mayor rentabilidad sobre la deuda. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de esta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa este financiada”. Esta proposición es una corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar que trate solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al

menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

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

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

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

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

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Pagarés: Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el

acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.2 Teoría de las MYPES

El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por “la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas”, permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con el significado de una MYPE. (Pro Inversión, 2007)

Según el estudio realizado por Pro Inversión, una MYPE es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 99,3 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados. Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), 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.

Las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. (Regalado H., 2006)

Desde hace varios años atrás las pequeñas y micro empresas conforma una de las fuerzas más importantes para el impulso del crecimiento y desarrollo económico de una determinada nación. Según el estudio realizado por Atao, las pequeñas y micro empresas, en casi todos los países del mundo, constituyen una proporción mayoritaria del tejido empresarial. Por ejemplo, en Brasil para el año 2000, el 92% de las empresas son microempresas y aproximadamente el 7% son pequeñas y medianas; en conjunto emplean al 48 % del total del sector de la empresa. Para el caso de nuestro país para el año 2006, según datos obtenidos de la Dirección Nacional de la pequeña y micro empresa, la participación de las MYPE en el PBI nacional es de 42%, como porcentaje del número de empresas, constituyen el 98% del total de empresas en el país.(Atao, 2006)

2.2.2.1 Principales características y problemas de las MYPES.

Sobre su constitución, operación y apoyo institucional.

Se constituyen con poca inversión

Con base en la investigación de campo realizada (Sánchez Barajas, 1980a, 1982b, 1984c, 1997d y 2002e) se puede afirmar que una de las características de las MYPES es que se constituyen con poca inversión, situación que les acarrea problemas de competitividad frente a los otros tamaños de empresas, motivo por el que invariablemente siempre necesitan la asistencia del Estado mexicano. La evidencia obtenida con los resultados de esos estudios sobre información primaria, demostró la existencia de una inversión reducida (que generalmente proviene de ahorros del propietario o familiares) con respecto a otros tamaños de empresas. Lo anterior se corroboró con los resultados de otros estudios que se han realizado sobre las MYPES, siendo uno de ellos el efectuado por el INEGI/a (op.cit. p.11), los cuales le permitieron a esa institución cuantificar los niveles de ventas netas, activos fijos y el número de trabajadores antes mencionados, qué, como se observa en ese documento, inducen a concluir que son reducidos en relación con los de la mediana y gran empresa. Ambos resultados fundamentan el hecho de que precisamente porque se constituyen con poco capital, proliferan fácilmente (son la mayoría), operan poco tiempo y mueren con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor.

Las MYPES utilizan sencillos procesos productivos, de distribución y de comercialización.

Los resultados a que llegué mediante la observación comparativa y con las encuestas que realicé con otros estudiosos del tema para conocer los procesos productivos, distributivos y de comercialización, indican por ejemplo que las MYPES manufactureras utilizan procesos de fabricación, maquinaria y equipos que no son complejos, y que trabajen en instalaciones con características de taller, con pocos empleados y en condiciones informales de operación. A similares resultados también llegó un estudioso del tema como Octavio (1992: 22).

En lo que se refiere a las MYPES no manufactureras, basta mirar alrededor para darse cuenta que operan con métodos simples de comercialización o de servicios; también, que el dueño del negocio suele desempeñar una diversidad de actividades y frecuentemente cuenta con la colaboración de los miembros de la familia que generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que irónicamente coadyuva en la supervivencia de las MYPES cuando enfrentan adversidades económicas.

Características de las MYPES

Según la ley N° 30056 las Micro y pequeñas empresas deben ubicarse en una de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 850 unidades impositivas tributarias (UIT)

Importancia de las MYPES

Las MYPES en el Perú, son un componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto bruto interno (PBI). Es indudable que abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre las más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Sánchez, 2008)

2.2.3 Teoría de la Capacitación

La capacitación del personal de cualquier empresa, es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las PYMES, pues existe la necesidad constante de que éstas se adapten al cambio, así mismo se supone que puede generar potencialmente mayor productividad. La globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las PYMES, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar. (Barragan, pp.134-135, 2002)

Tiene una dimensión estratégica por cuanto su alcance va más allá de identificar y ejecutar acciones que atiendan las necesidades de entrenamiento, formación y desarrollo de las personas que integran cada uno de los equipos de trabajo, en este sentido, podemos mencionar a modo de ejemplo las siguientes acciones: - Actualizar

en temas tecnológicos, de ley y funcionales a cada uno de los ocupantes de los cargos en la empresa. - Ofrecer espacios de creación e innovación que aporten al mejoramiento de la gestión. - Promover eventos orientados al mejoramiento de las competencias de cada uno de los funcionarios de la empresa. - Diseñar programas ajustados al entrenamiento de competencias. (Vecino, 2012).

Sarmiento (2010). 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.

Es un proceso destinado a promover, facilitar, fomentar y desarrollar, las aptitudes, habilidades o grado de conocimiento de los trabajadores, con el fin de permitirles mejores oportunidades y condiciones de vida y de trabajo y de incrementar la productividad nacional, procurando la necesaria adaptación de los trabajadores a los procesos tecnológicos y a las modificaciones estructurales de la economía. La capacitación puede ser vista como sinónimo de formación continua. (NCH 2728, 2005)

La capacitación laboral es aquella inversión en capital humano, orientada a incrementar las competencias laborales, realizada con posterioridad a la educación formal. La capacitación no está sólo restringida al desarrollo de competencias del empleo asalariado, también puede comprender iniciativas destinadas al autoempleo o al micro emprendimiento. (Penna, 2000)

Chiavenato (s/f). La capacitación es el proceso de desarrollar cualidades en los R.H., preparándolos para que sean más productivos y contribuyan mejor al logro de los objetivos de la organización. Teniendo como propósito influir en el comportamiento de los individuos para aumentar su productividad en el trabajo.

Según Reyes(s/f). La capacitación consiste en dar al empleado elegido, la preparación teórica que requerirá para desempeñar su puesto con toda eficiencia y que es un proceso cíclico y continuo que pasa por cuatro etapas:

El Diagnostico consiste en realizar un inventario de las necesidades o las carencias de capacitación que deben ser atendidas o satisfechas. Las necesidades pueden ser pasadas, presentes o futuras; el diseño consiste en preparar el proyecto o programa de capacitación para atender las necesidades diagnosticadas; la implementación es ejecutar y dirigir el programa de capacitación; la evaluación y Control consiste en revisar los resultados obtenidos de la capacitación y controlarlos.

Según Rodríguez (1988). La importancia de la capacitación radica en que esta:

Ayuda a la organización. Conduce a una mayor rentabilidad y fomenta actitudes hacia el logro de los objetivos organizacionales. Ayuda al individuo. Da lugar a que el trabajador interiorice y ponga en práctica las variables de motivación, realización, crecimiento y progreso. Ayuda a las relaciones humanas en el grupo de trabajo. Fomenta la cohesión en los grupos de trabajo mediante la mejora de las comunicaciones entre grupos e individuos.

2.2.3.1 Objetivos de la capacitación

Rodríguez (S/F). La capacitación busca lograr ciertos objetivos, los cuales se detallan a continuación:

Objetivo general de la capacitación: Conseguir adaptar al personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica en una empresa determinada.

Objetivos particulares de la capacitación:

Incrementar la productividad, promover la eficiencia del trabajador, sea obrero, empleado o funcionario, proporcionar al trabajador una preparación para desempeñar puestos de mayor responsabilidad, promover un ambiente de mayor seguridad en el empleo, ayudar a desarrollar condiciones de trabajo más satisfactorias mediante los intercambios personales que surgen durante la capacitación, promover el mejoramiento de sistemas y procedimientos administrativos, contribuir a reducir las quejas del personal y elevar la moral de trabajo y promover el mejoramiento de las relaciones humanas en la organización y de la comunicad interna.

2.2.3.2 Beneficios de la capacitación

Tessin (1978). La capacitación es un medio eficaz para lograr el desarrollo de las empresas, su importancia radica principalmente en los múltiples beneficios que genera, se encuentran los siguientes:

Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas, crea una mejor imagen, mejora la relación jefes-subordinados, ayuda en la preparación de guías para el trabajo, agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas, contribuye a la

formación de líderes y dirigentes; incrementa la productividad y la calidad del trabajo.

Beneficios para el individuo que repercuten en la organización; ayudando individuo en la toma de decisiones y la solución de problemas, forjando así líderes y mejora las aptitudes comunicativas, incrementando nivel de satisfacción con el puesto.

Beneficios en relaciones humanas, relaciones internas y externas y adopción de política, mejorando la comunicación entre grupos y entre individuos, proporcionando una buena atmosfera para el aprendizaje convirtiendo a la empresa en un entorno de mejor calidad para trabajar y vivir en ella.

2.2.3.3 Clasificación de la capacitación

Existen diferentes tipos de capacitación y se clasifican según diversos criterios:

Por su formalidad

Capacitación Informal: Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, aquí se puede dar una retroalimentación constructiva que puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

Capacitación Formal: Es aquella que se ha programado de acuerdo a las necesidades de capacitación específicas que se presentan en la empresa. Pueden durar desde un día hasta varios meses, según le tipo de curso, seminario, taller, etc.

Por su naturaleza

Capacitación de orientación: Es la que se da para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización.

Capacitación vestibular: Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

Capacitación en el trabajo: Como su nombre lo indica es aquel que se practica en el trabajo.

Entrenamiento de aprendices: Periodo formal de aprendizaje de un oficio.

Entrenamiento técnico: Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.

Capacitación de supervisores: Aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño.

2.3.3 Teoría de la rentabilidad

Ferruz (2000). La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

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

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

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

La rentabilidad en las empresas

Prevé (2008). La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario.

Crece negocio definición de la rentabilidad (2009) pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que; la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad económica

Sánchez (2002). Existen 2 tipos de rentabilidad La rentabilidad económica o de la inversión, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

La rentabilidad financiera

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

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

2.3. Marco Conceptual

2.3.1 Definiciones de las MYPES

La Micro y Pequeña Empresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Bernila, 2011).

2.3.2 Definiciones de financiamiento

Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros que se desatan para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave (Gitman, 1996)

2.3.3 Definiciones de capacitación

Expone que, a su vez la capacitación, adquiere el concepto de aquel proceso de aprendizaje al que se somete una persona y/o grupo de personas con el objeto de adquirir y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz (Reynoso, 2001).

Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de habilidades. Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos (Idalberto Chiavenato)

2.3.4 Definiciones de rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, 2011).

La rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin

de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (EcuRed (2014))

III. METODOLOGÍA

Un diseño metodológico es la forma particular como cada interventor/a organiza su propuesta de intervención. Lo metodológico debe estar soportado por la postura epistemológica, conceptual y ontológica del interventor/a; es decir, cada diseño metodológico ha de responder con coherencia interna a la concepción de ser humano, a la concepción de educación y a los principios pedagógicos que orientan a cada interventor/a en su quehacer.

Por lo tanto, la estrategia de intervención depende del tipo de estudio que se elija (el enfoque), ya que éste determina el diseño, el proceso propuesto a la comunidad, la información generada, la forma como se trabajará con la comunidad y el lugar del profesional interventor (García, 2009).

3.1. Diseño de la investigación

No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

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

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Área geográfica del estudio

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

Decepcionado, López Salcedo decide abandonar las armas y buscar en la

tranquilidad de la ciudad de Lamas el inicio de una nueva vida. Es así que en esta ciudad contrae matrimonio y se dedica a las actividades agrícolas. Al relacionarse con la gente trabajadora del lugar se informa de la existencia del caserío de Chacho en las orillas del Río Huallaga, distante sólo a tres días de camino desde Lamas. Le contaron de la abundancia de peces y animales del monte, lo que hizo renacer su espíritu aventurero. Muy pronto decidió un viaje al lugar en compañía de amigos convenciéndose de la realidad de las versiones que hablaban de la abundancia de recursos comestibles, después del cual hizo dos viajes más, en el último decidió hacerlo con su esposa y su hijo peruano, con la intención de quedarse allí.

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

Población y muestra:

La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro venta de calzado en la ciudad de Juanjui que suma un total de 20 MYPES, con la muestra tomada del rubro en estudio de 12 MYPES.

3.2.2 Definición y Operacionalización de las variables

Tabla 1.Operacionalización de las variables

| VARIABLES | Definición Conceptual | Definición Operacional: Indicadores | Escala de Medición |
|---|--|--|--|
| Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES | Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES | Edad del representante legal de la empresa | Razón: De 18 a 29 años De 30 a 44 años De 45 a 65 años Más de 65 años |
| | | Sexo | Nominal: Femenino Masculino |
| | | Grado de Instrucción | Nominal: Primaria. Secundaria. Superior universitario. Sin instrucción Otros |
| | | Años de permanencia en la actividad y el rubro | Razón: 1 año. 2 años 3 años Más de tres años |

| | | | |
|---------------------|--------------------------------------|--|---|
| Perfil de las MYPES | Algunas características de las MYPES | Nº de trabajadores en la empresa | Razón: 1 a 5 6 a 10 10 a 15 16 a 20 Más de 20 |
| | | Capacitación del personal | Nominal: Sí No |
| | | En qué temas se capacitaron sus trabajadores | Nominal : Gestión Empresarial Manejo eficiente del Crédito Gestión Financiera Prestación de mejor Servicio al cliente Otros |
| | Recursos monetarios financieros que | Tipo de financiamiento de las MYPES | Nominal: Propio Ajeno |
| | | Solicitó crédito para su negocio | Nominal: Sí No |

| | | | |
|-----------------------------|--|---|--|
| Financiamiento de las MYPES | se destinan para llevar a cabo una determinada actividad económica | Tipo de crédito que obtuvo | Nominal: Créditos de Consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros |
| | | De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito | Nominal: Sistema Bancario Sistema No Bancario |
| Capacitación de las MYPES | Conjunto de conocimientos sobre el desempeño de manera eficiente y eficaz. | Recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Sí No |
| | | Número de veces de cursos de capacitación que ha tenido en los últimos dos años | Razón: Uno Dos Tres Cuatro Más de cuatro |
| | | Si tuvo capacitación Tipo de cursos en la que participo | Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro |

| | | | |
|---------------------------|---|---|---------------------------------------|
| Rentabilidad de las MYPES | Medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados. | Cree o percibe que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido | Nominal: Sí No |
| | | Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal | Nominal: Sí No |
| | | Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto | Nominal: Inversión Gasto |

3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de información

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

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

Técnica

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumento

Para la recopilación de la información de la presente investigación se aplicó un cuestionario estructurado, el cual consta de 17 preguntas distribuidas en 5 partes, lo primero son datos con respecto a los propietarios la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 04 interrogantes generales de las MYPES, la tercera parte consta de 04 interrogantes relacionadas con al financiamiento, la cuarta parte consta de 03 preguntas relacionadas a la capacitación de las MYPES y la última parte son 03 pregunta referentes a la rentabilidad.

El cuaderno de notas; grabador y reproductor de sonidos; cámara fotográfica; la Entrevista.

3.4. Plan de análisis de datos

El procesamiento, implica un tratamiento luego de haber tabulado los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a los sujetos del estudio, con la

finalidad de apreciar el comportamiento de las variables. Para el análisis de los datos se empleó las técnicas estadísticas descriptivas como la media y desviación estándar de las puntuaciones obtenidas en la evaluación del propietario de las MYPES. También se elaboraron tablas de distribución de frecuencias y gráficos circulares y de barras para cada una de las variables en estudio.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES.

| Título de tesis | Enunciado del problema | Objetivos | Tipo y nivel de la investigación | Universo o Población | Variab les |
|---|---|---|--|---|--|
| Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de calzados en el distrito de Juanjui año 2016. | ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de calzados en el distrito de Juanjui año 2016? | <p>Objetivo General: Conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPES rubro imprentas de la ciudad de Juanjui, año 2016.</p> <p>Objetivo Específico: Describir las principales características de los administradores y/o representantes legales de las</p> | No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándola tal como | La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro ventas de calzado de la ciudad de Juanjui que suma un total de 20 | Caracterización del financiamiento. Capacitación y rentabilidad. |

| | | | | | |
|--|--|---|---|--------|--|
| | | <p>MYPES del ámbito de estudio.</p> <p>Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio.</p> <p>Describir los principales indicadores del financiamiento de las MYPES del ámbito de estudio.</p> <p>Describir los principales indicadores de la capacitación de las MYPES del ámbito de</p> | <p>se mostraron dentro de su contexto.</p> <p>Descriptivo: La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad</p> | MYPES. | |
|--|--|---|---|--------|--|

| | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|
| | | <p>estudio.</p> <p>Describir los principales indicadores de la rentabilidad de las MYPES.</p> | <p>d en el momento en que se recogió la información.</p> | | |
|--|--|---|--|--|--|

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

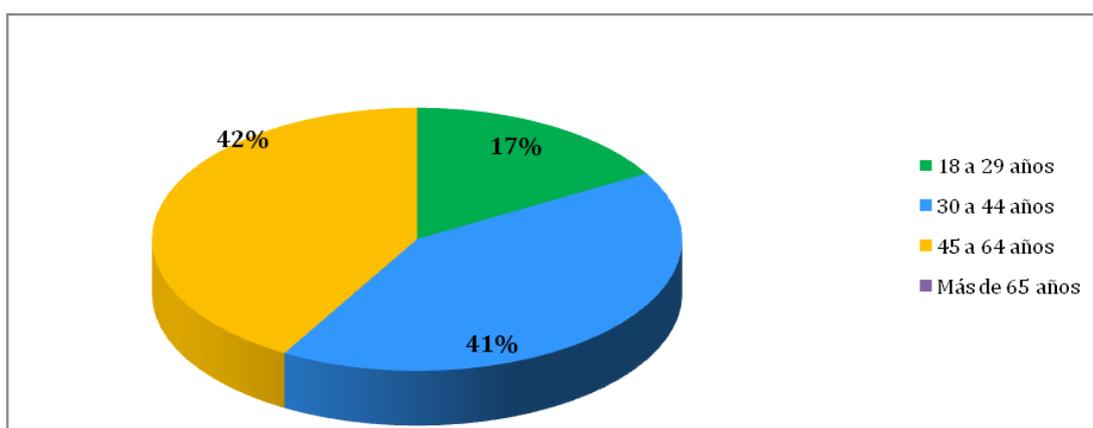
4.1.1. Respecto al perfil del empresario.

Tabla 3. Edad de los representantes de las MYPES

| Edad | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|--------------|
| 18 a 29 años | 2 | 16.7 |
| 30 a 44 años | 5 | 41.7 |
| 45 a 64 años | 5 | 41.7 |
| Más de 65 años | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes de las MYPES



Fuente: Tabla 3.

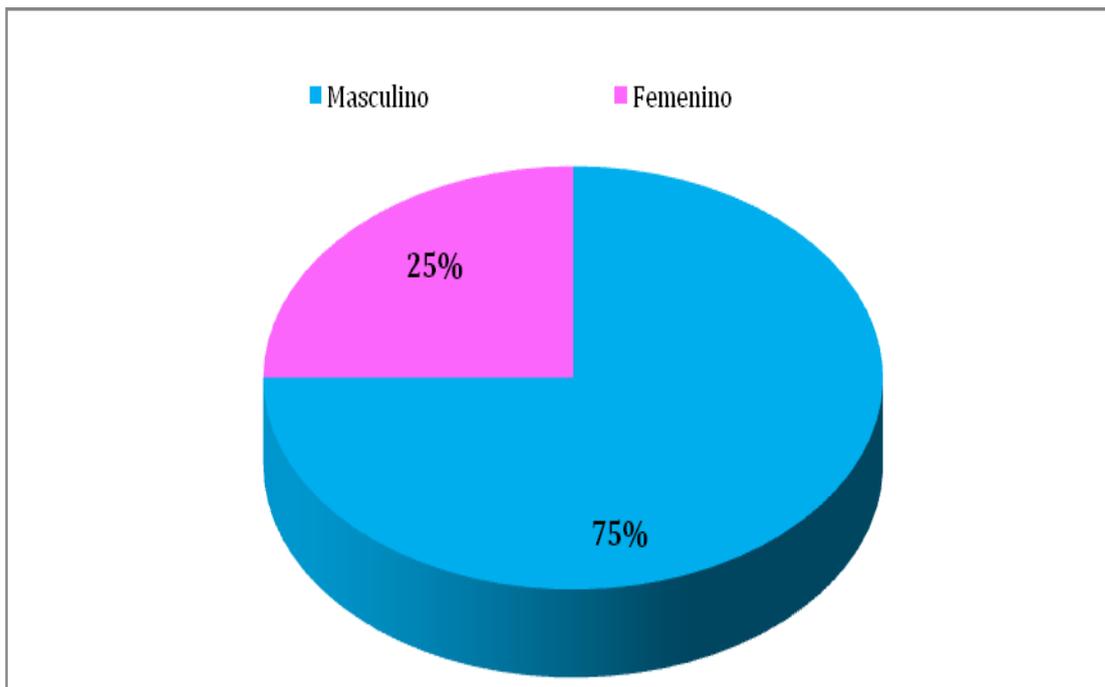
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 12 propietarios encuestados en un 42% de 45 a 64 años, el 41 % están en la edad de 30 a 44 años y un 17 % están en la edad de 18 a 29 años.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.

| Genero | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|-------------------|-------------------|
| Masculino | 9 | 75.0 |
| Femenino | 3 | 25.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 4.

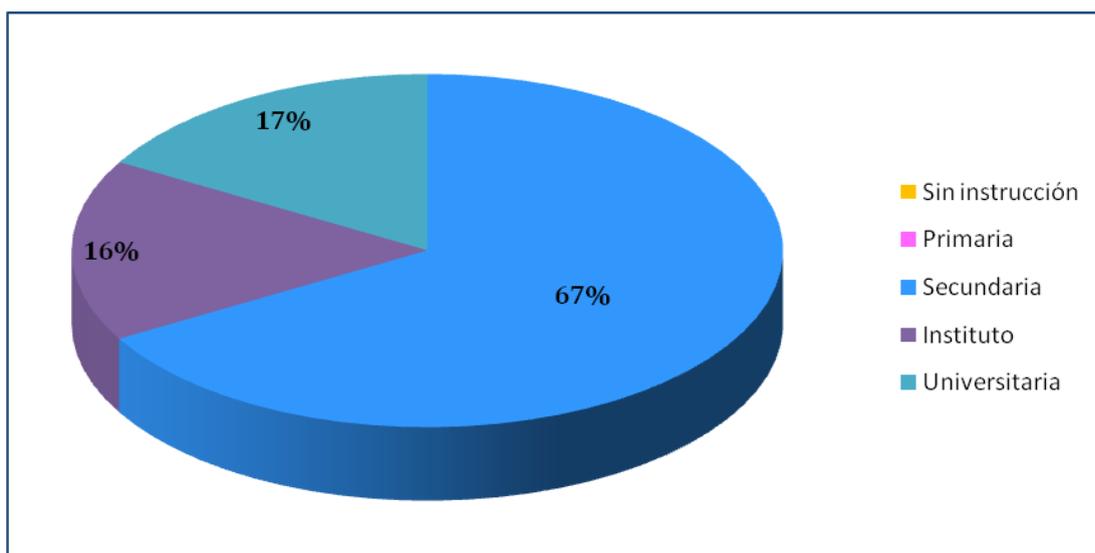
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 12 propietarios encuestados en un 75 % son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino.

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

| Instrucción | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|--------------|
| Sin instrucción | 0 | 0.0 |
| Primaria | 0 | 0.0 |
| Secundaria | 8 | 66.7 |
| Instituto | 2 | 16.7 |
| Universitaria | 2 | 16.7 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 67% de los representantes legales o propietarios de las MYPES estudiadas tienen secundaria completa, el 16% tiene una instrucción en instituto y también un 17% cuentan con estudios universitarios.

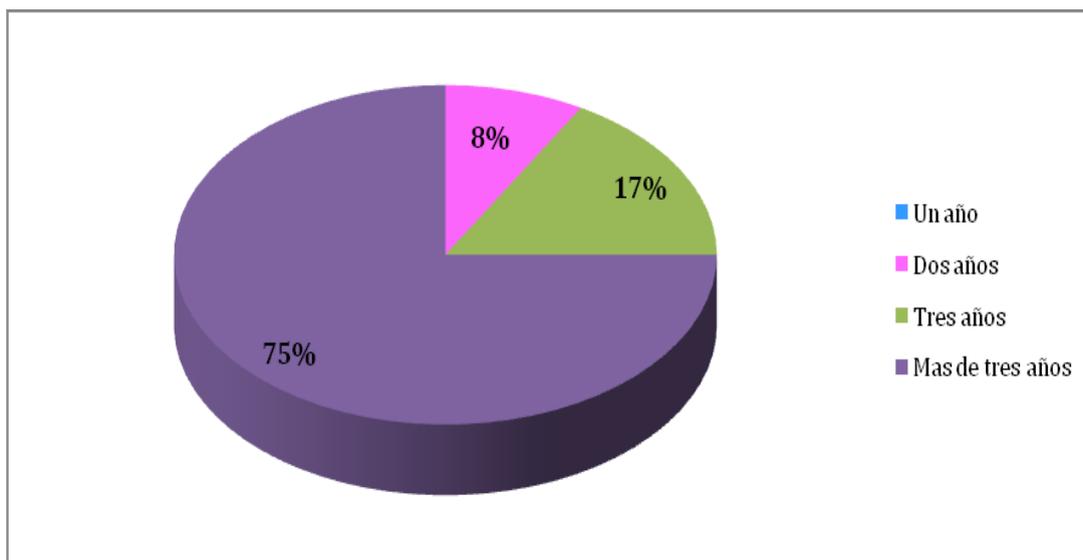
4.1.2. Respecto al perfil de las MYPES.

Tabla 6. Antigüedad de las MYPES del sector Venta de Calzado

| Antigüedad | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|--------------|
| Un año | 0 | 0.0 |
| Dos años | 1 | 8.3 |
| Tres años | 2 | 16.7 |
| Más de tres años | 9 | 75.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Antigüedad de las MYPES del sector Venta de Calzado



Fuente. Tabla 6.

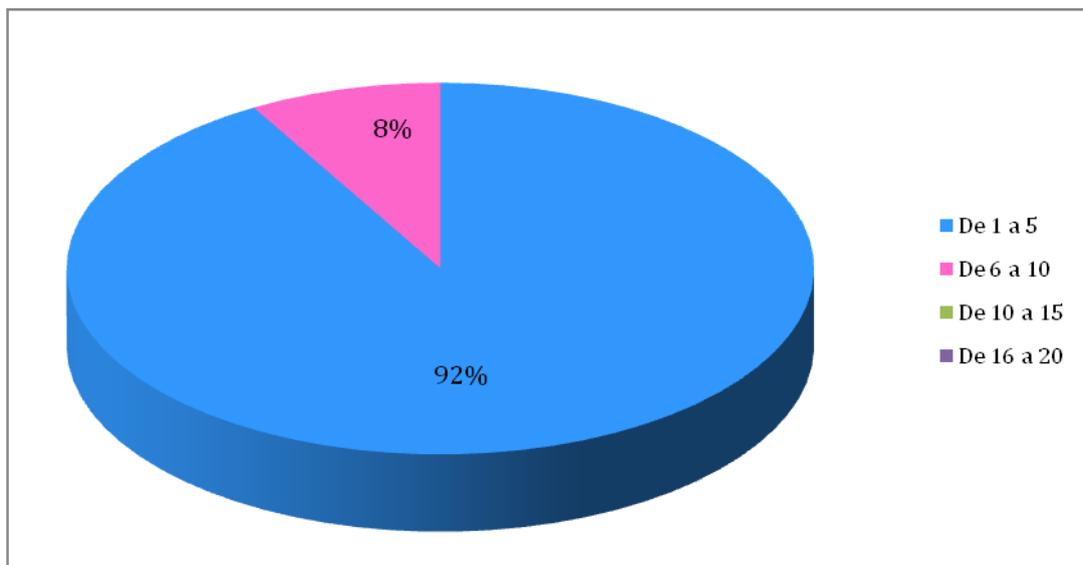
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 12 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 75% más de 3 años, un 17% tres años y en un 8% con dos años de antigüedad.

Tabla 7. Número de trabajadores permanentes de las MYPES

| Trabajadores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|-------------------|-------------------|
| De 1 a 5 | 11 | 91.7 |
| De 6 a 10 | 1 | 8.3 |
| De 10 a 15 | 0 | 0.0 |
| De 16 a 20 | 0 | 0.0 |
| Más de 20 | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Número de trabajadores permanentes de las MYPES.



Fuente: Tabla 7.

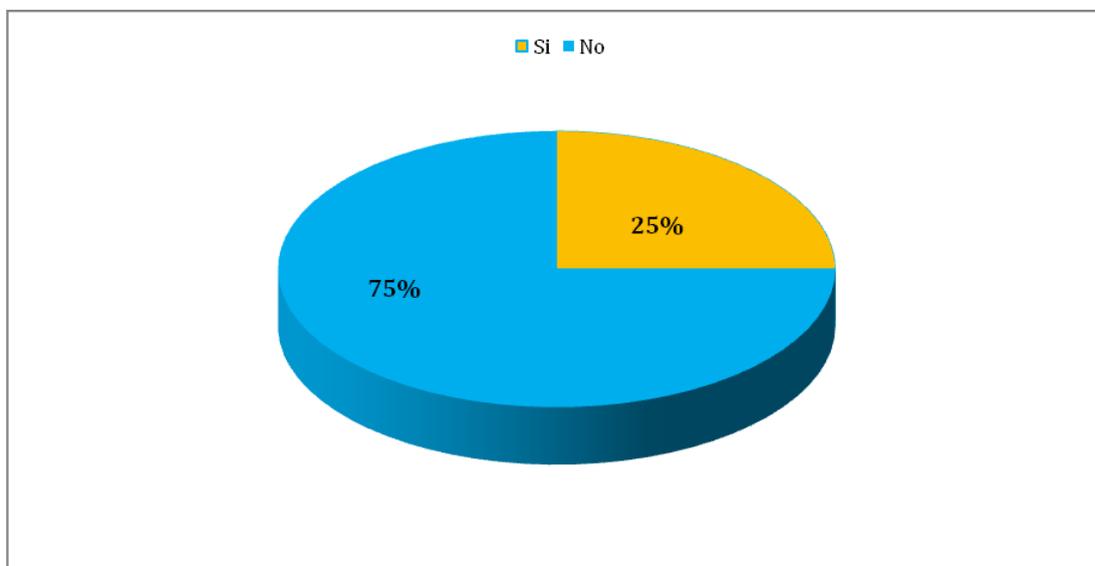
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que el 92% tienen trabajadores de 1 a 5 y solo un 8% tienen de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Capacitación del personal de su empresa

| Capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Si | 3 | 25.0 |
| No | 9 | 75.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 6. Capacitación del personal de su empresa.



Fuente: Tabla 8.

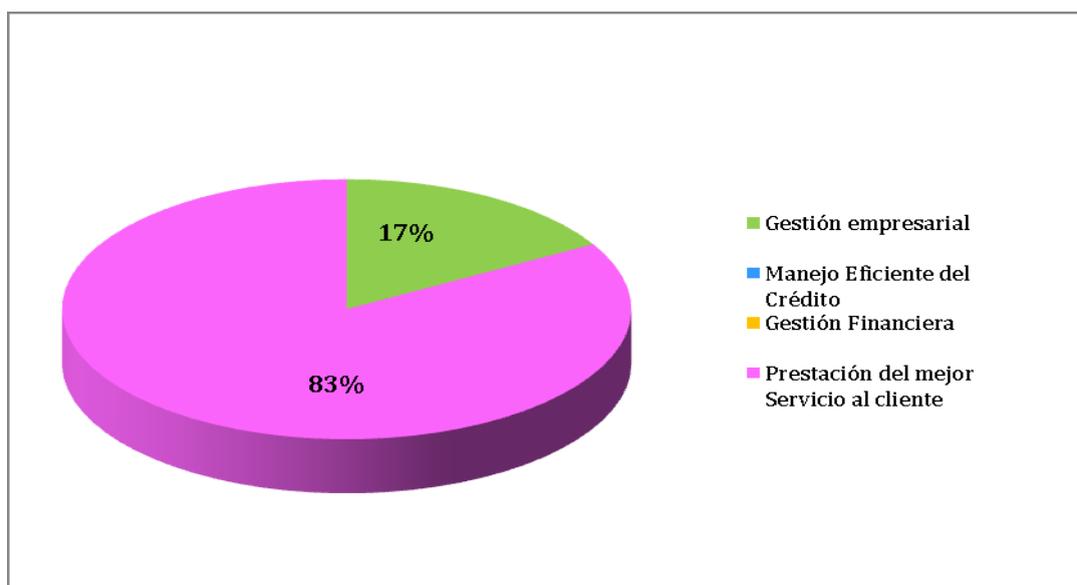
En la tabla 8 y el gráfico 6, se observa que el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, mientras que el 25% de personal si recibió capacitación.

Tabla 9. Temas de capacitación del personal

| Tema | Frecuencia | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------|
| Gestión empresarial | 2 | 16.7 |
| Manejo Eficiente del Crédito | 0 | 0.0 |
| Gestión Financiera | 0 | 0.0 |
| Prestación del mejor Servicio al cliente | 10 | 83.3 |
| Otros | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 7. Temas de capacitación del personal



Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y grafico 7, se observa que el 83% recibió capacitación en el tema de prestación de mejor servicio al cliente y el 17% se capacitaron el curso de gestión empresarial.

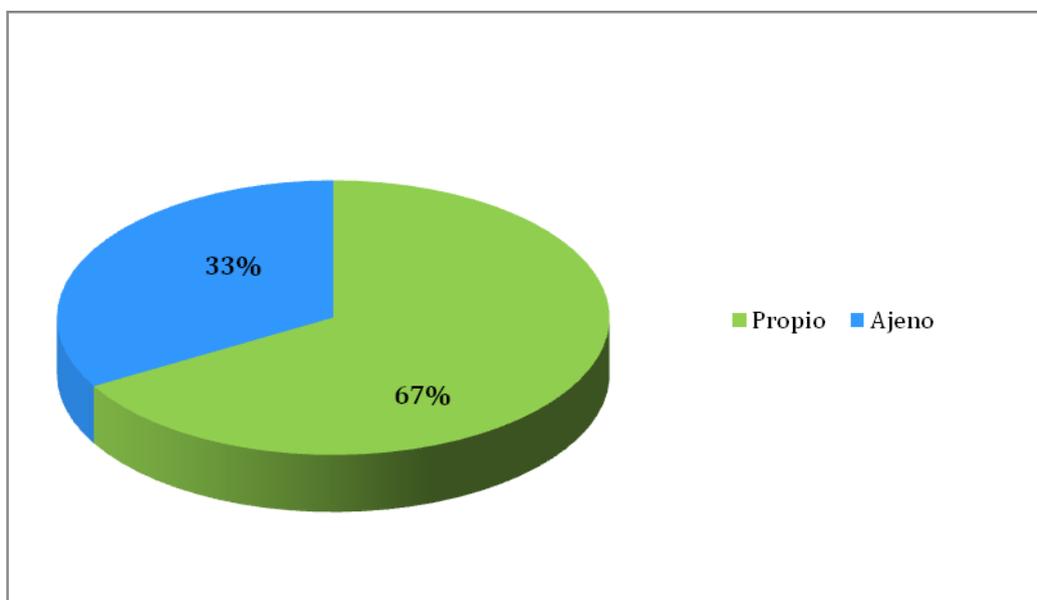
4.3.3. Del Financiamiento de las MYPES

Tabla 10. Tipos de Financiamiento

| Financiamiento | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| Propio | 8 | 66.7 |
| Ajeno | 4 | 33.3 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 8. Tipos de Financiamiento



Fuente: Tabla 10.

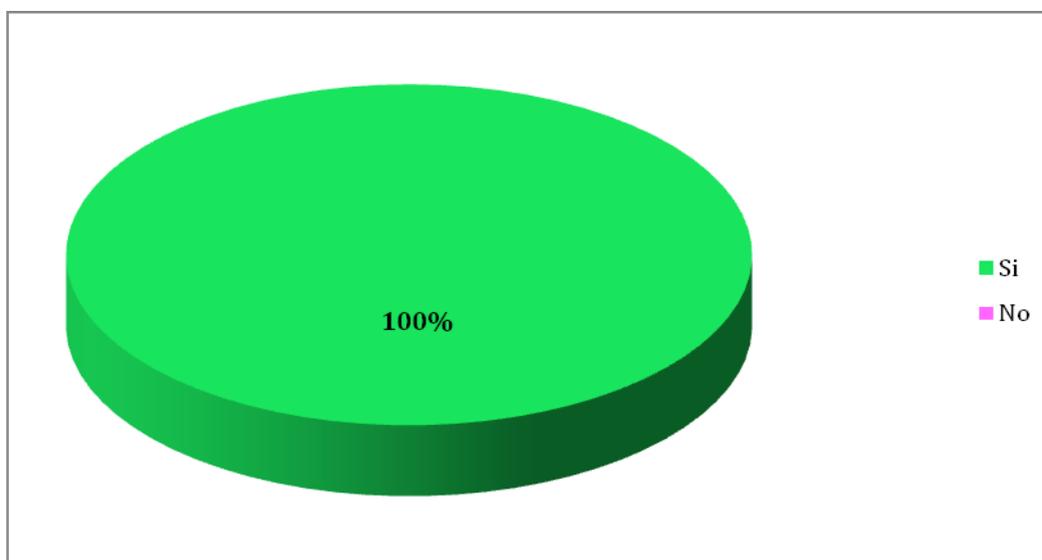
En la tabla 10 y grafico 8, se observa que el 33% de las MYPES estudiadas no tienen financiamiento propio para desarrollar sus actividades y el 67% poseen financiamiento propio.

Tabla 11. Crédito para las MYPES

| Crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|-------------------|-------------------|
| Sí | 12 | 100.0 |
| No | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 9. Crédito para las MYPES



Fuente: Tabla 11.

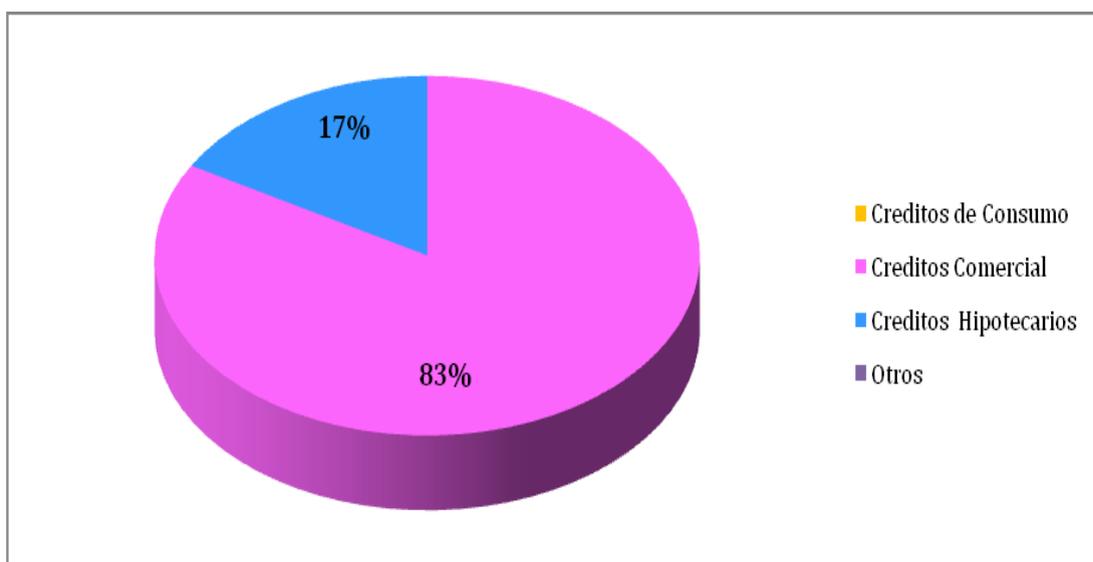
En la tabla 11 y grafico 9, se observa que el 100% de las MYPES estudiadas obtuvieron crédito financiero.

Tabla 12. Tipo de Crédito

| Crédito | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------|-------------------|-------------------|
| Créditos de Consumo | 0 | 0.0 |
| Créditos Comercial | 10 | 66.7 |
| Créditos Hipotecarios | 2 | 13.3 |
| Otros | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 10. Tipo de Crédito para las MYPES



Fuente: Tabla 12.

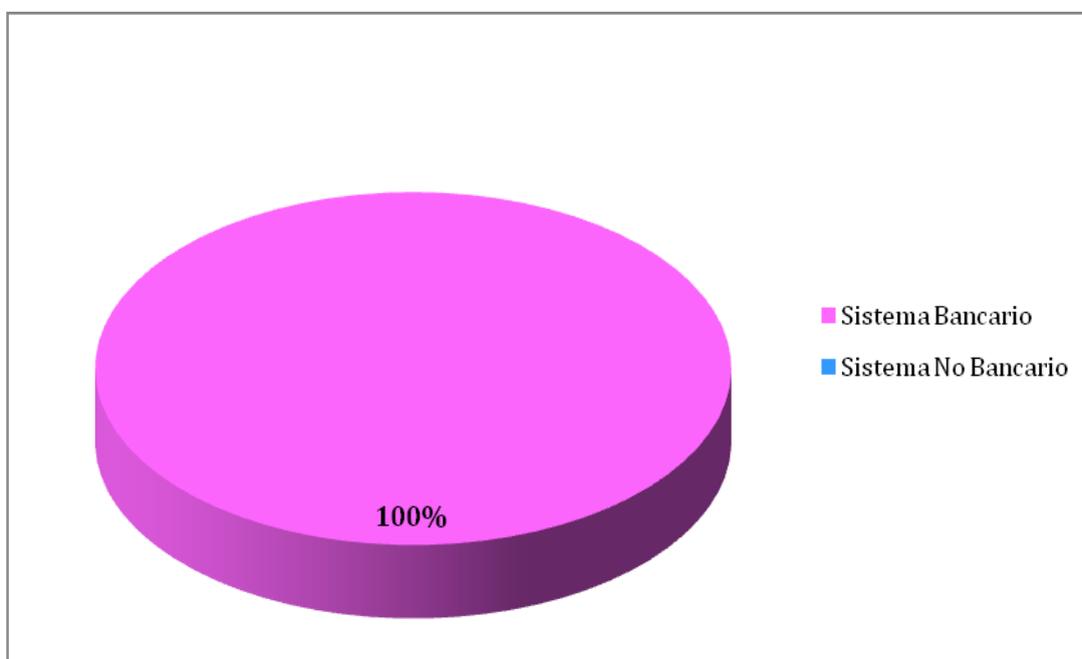
En la tabla 12 y grafico 10, se observa que el 83% de las MYPES estudiadas obtuvieron créditos Comerciales y el 17% obtuvieron créditos hipotecarios.

Tabla 13. Entidades de Financiamiento

| Instituciones Financieras | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Sistema Bancario | 12 | 100.0 |
| Sistema No Bancario | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 11. Entidades de Financiamiento



Fuente: Tabla 13.

En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue del sistema bancario, cuya inversión fue invertido en capital de trabajo y mejoramiento y/o ampliación del local.

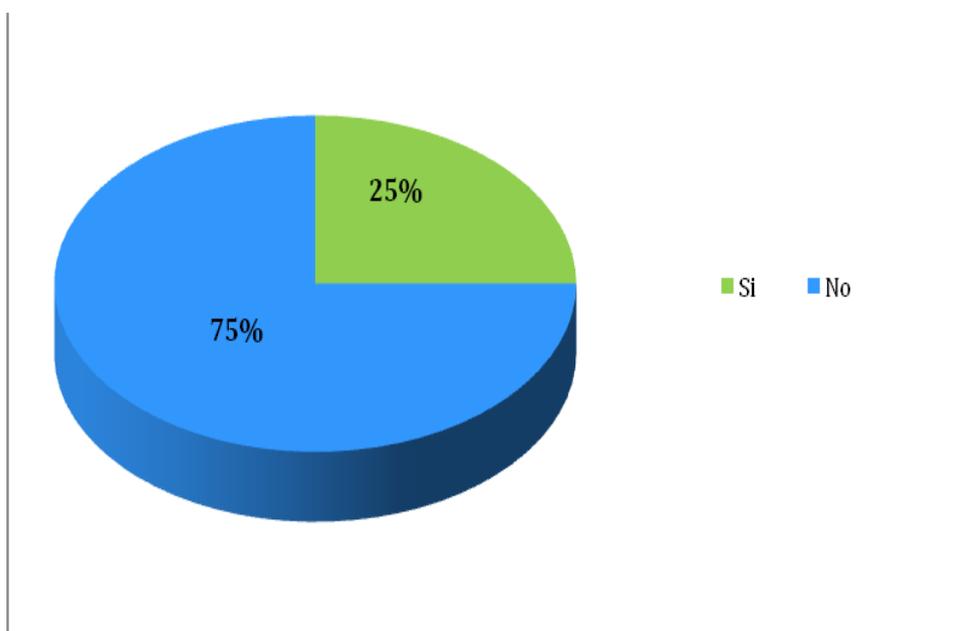
4.1.4. De la capacitación de las MYPES

Tabla 14. Capacitación de las MYPES antes del otorgamiento de crédito

| Capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Sí | 3 | 25.0 |
| No | 9 | 75.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 12. Capacitación de las MYPES



Fuente: Tabla 12.

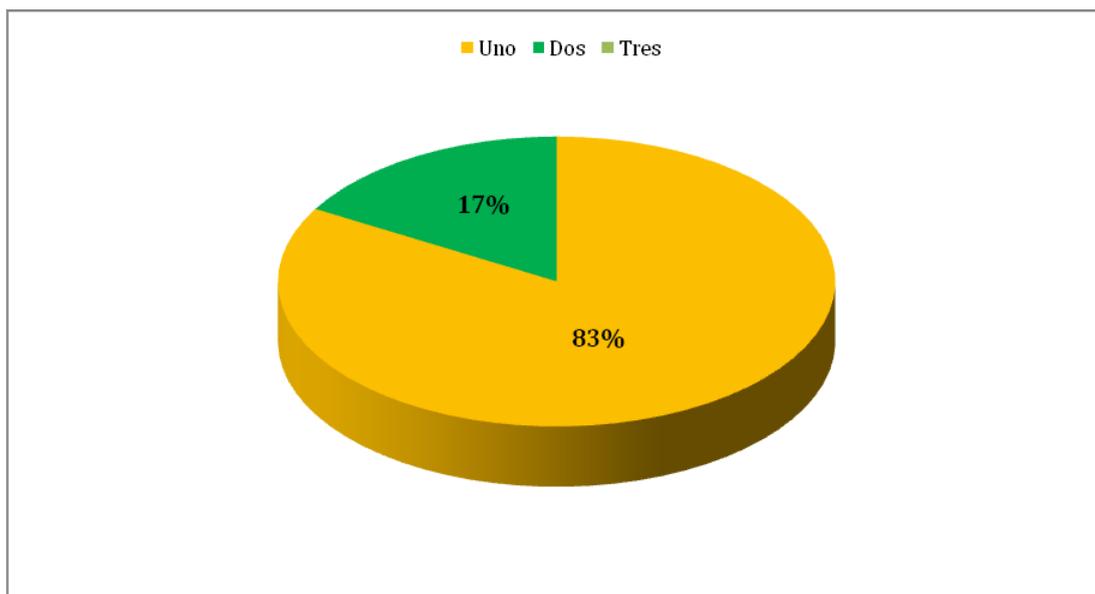
En la tabla 14 y grafico 12, se observa el 75% de las MYPES estudiadas, no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo (crédito), y el 25% si recibió.

Tabla 15. Capacitación en los últimos dos años

| Cursos de Capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| Uno | 10 | 83.3 |
| Dos | 2 | 16.7 |
| Tres | 0 | 0.0 |
| Cuatro | 0 | 0.0 |
| Más de Cuatro | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 13. Capacitación en los últimos dos años



Fuente: Tabla 15.

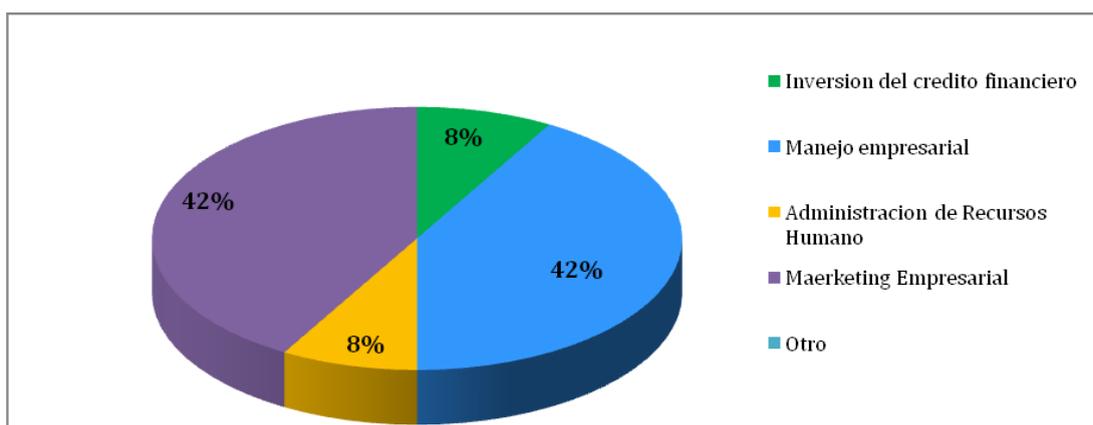
En la tabla 15 y grafico 13, se observa El 83% de las MYPES estudiadas, recibió al menos 01 capacitación en los dos últimos años y el 17% 02 cursos.

Tabla 16. Tipos de cursos.

| Tipos de curso | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------------|-------------------|
| Inversión del crédito financiero | 1 | 8.3 |
| Manejo empresarial | 5 | 41.7 |
| Administración de Recursos Humano | 1 | 8.3 |
| Marketing Empresarial | 5 | 41.7 |
| Otro | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 14. Capacitación en los últimos dos años



Fuente: Tabla 16.

En la tabla N° 16 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 42% dijo que se capacitaron en manejo y marketing empresarial, el 8% en inversión financiera y el otro 8% en administración de recursos humanos.

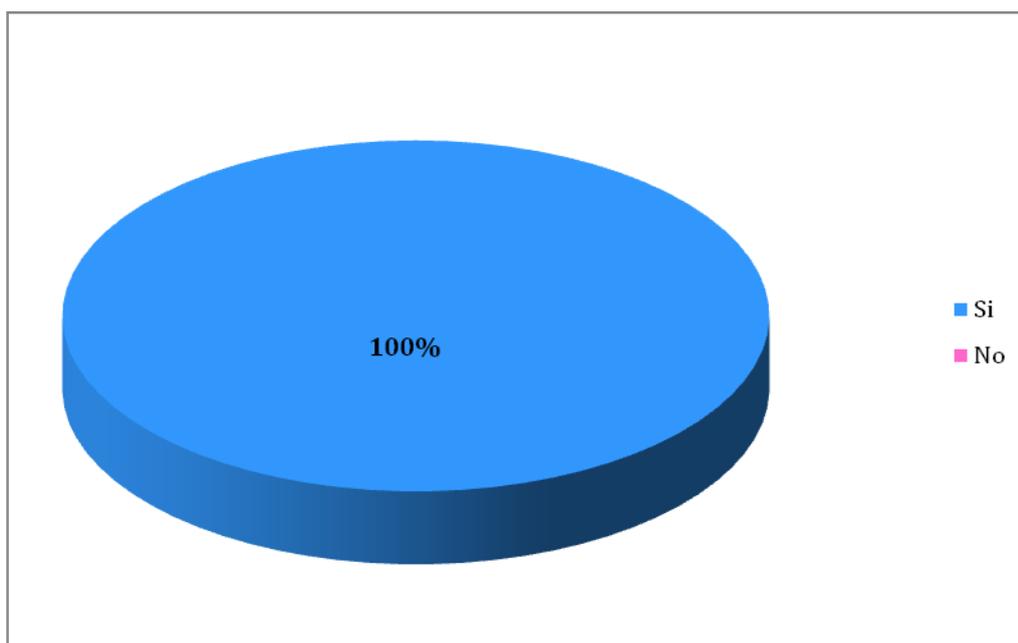
4.3.4. De la Rentabilidad de las MYPES

Tabla 17. Mejoramiento del negocio por el financiamiento adquirido.

| Mejoramiento del negocio | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|------------|--------------|
| Sí | 12 | 100.0 |
| No | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 15. Mejoramiento del negocio por el financiamiento adquirido



Fuente: Tabla 17.

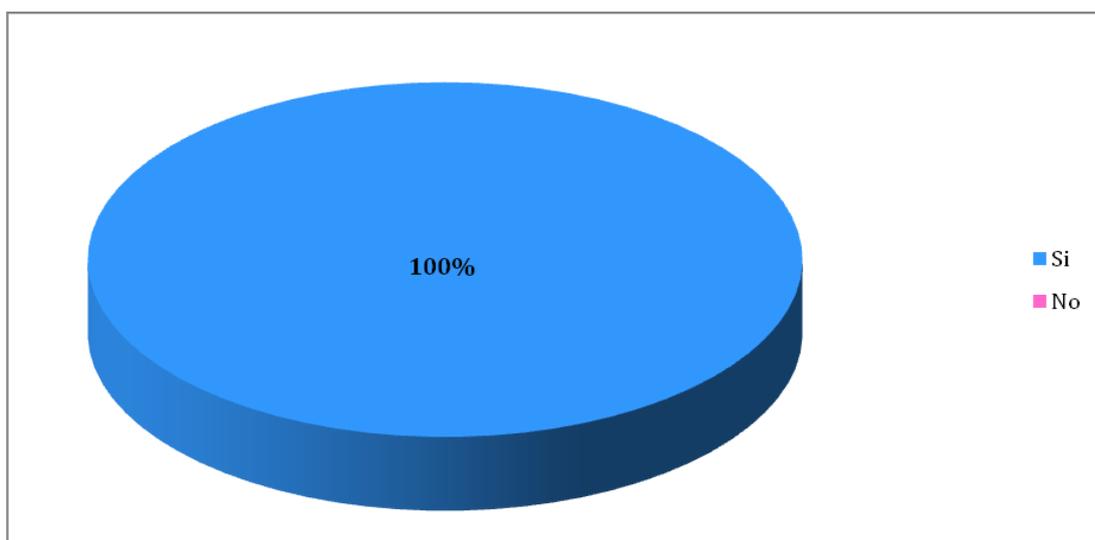
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 100% manifestaron su MYPE mejoró su rentabilidad, mediante el financiamiento adquirido.

Tabla 18. Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación

| Mejoramiento del negocio | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|------------|--------------|
| Sí | 12 | 100.0 |
| No | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 16. Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación.



Fuente: Tabla 18.

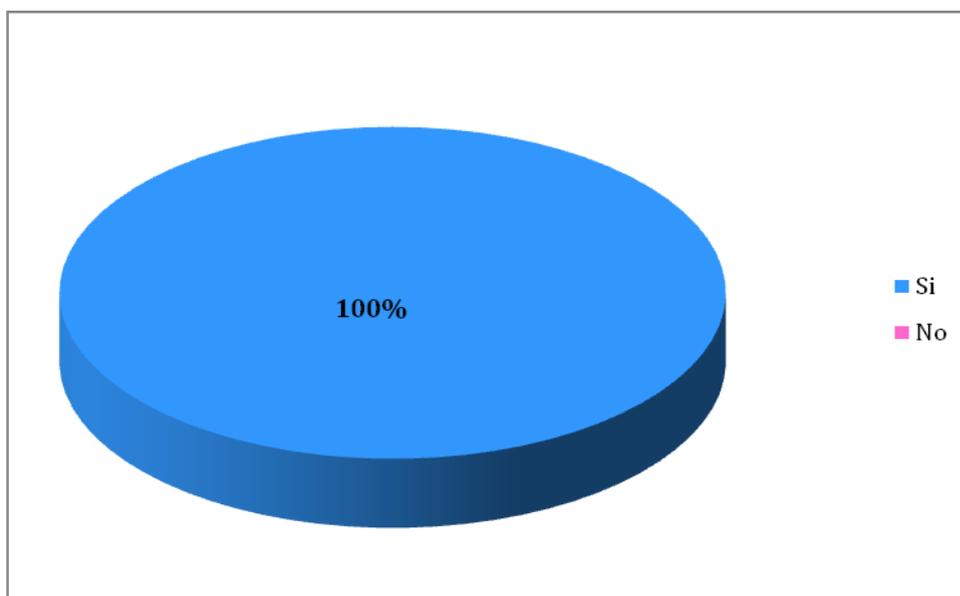
En la tabla 18 y grafico 16, se observa que el 100% manifestaron que sus MYPES mejoraron su rentabilidad, mediante las capacitaciones recibidas.

Tabla 19. La capacitación recibida en una inversión o un gasto.

| Mejoramiento del negocio | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|
| Sí | 12 | 100.0 |
| No | 0 | 0.0 |
| Total | 12 | 100.0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Grafico 17. La capacitación recibida en una inversión o un gasto



Fuente: Tabla 19.

En la tabla 19 y grafico 17, se observa que el 100% manifestaron que las capacitaciones recibidas fueron una inversión y no un gasto.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al perfil del empresario

De las MYPES estudiadas, se establece que el 42% de los representantes legales o dueños son adultos; es decir, sus edades fluctúan entre 45 a 64 años de edad. (Ver tabla, 3).

La mayor parte de los representantes de las MYPES tienen instrucción secundaria, se puede apreciar en menor cantidad que existen representantes que tengan estudios en institutos y universidades (Ver tabla 5), esta situación puede ser explicada por la carencia de recursos económicos y el desempleo que existe en su medio, lo cual puede haber influido en cada uno de los representantes, he impulsado a generarse un autoempleo para sacar adelante a sus familias y dejar inconcluso sus estudios técnico o universitarios.

4.2.2 Respecto a las características y/o perfil de las MYPES

El 90 % de las MYPES encuestadas (ver tabla, 6) tienen más de tres años en el mercado, lo que indica estos resultados que aquellas que tienen mayor tiempo en el mercado tienen más experiencia que las que solo tienen tres años o menos, teniendo la antigüedad suficiente para ser estables, lo que significa una ventaja en contra de la competencia, debido a que estas conocen los momentos fructíferos del negocio los cuales saben cómo aprovecharlos, mientras que las que aún están iniciando aún están aprendiendo sobre esto.

Los representantes de las MYPES encuestadas cuentan en su totalidad con 1 hasta 5 personas que es el 92% y el 8% cuenta de 6 a 10 trabajadores, el tope es 6 trabajadores.

4.2.3 Respecto a la característica del financiamiento

El 66% de las MYPES estudiadas, iniciaron a desarrollar sus actividades productivas con recursos propios.

El 100% de las MYPES estudiadas, manifestaron que si obtuvieron créditos para sus MYPES de las entidades bancarias y que estos otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos comerciales, esto puede deberse a que las MYPES que requieren financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos fijos como garantía.

Invirtiendo el crédito en capital de trabajo y mejoramiento o ampliación del local.

Estos resultados pueden explicarse por la carencia de capital que poseen las MYPES para hacer frente a la competencia que existe en el mercado, los comerciantes necesitan tener variedad de modelos de los diferentes calzados y para ello necesitan invertir en más mercadería. Por otro lado el que invirtió en mantenimiento del local puede explicarse porque son MYPES que carecen de un adecuado local para exhibir su mercadería y vender más ya que en el sector existe bastante competencia.

4.2.4 Respecto a las características de la capacitación

El 75% de las MYPES estudiadas, manifestaron que no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 25% manifestó que si recibió capacitación alguna. Los resultados encontrados, pueden explicarse debido a que las entidades bancarias no brindan un asesoramiento previo o no tienen un asesor de créditos, quienes son los encargados de orientar al cliente cuando se acerca a la entidad a solicitar un crédito.

El 83% de las MYPES estudiadas manifestaron que en los últimos dos años han recibido solo un curso de capacitación; por lo tanto, en un mundo de competencia, la

capacitación del personal para la atención al cliente, es un factor muy importante ya que permite que los mismos clientes recomienden sus lugares de compra. Por esta razón es probable que las MYPES se preocupen en la capacitación a su personal. Y el 17% manifestó que se capacitaron dos veces en los últimos años.

El 100% de las MYPES estudiadas, dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa y consideran que la capacitación es relevante y pueden ser los primeros en ventas dentro de su rubro, debido a que con la capacitación brindarían mejor atención al cliente.

4.2.5 Respecto a la percepción de la rentabilidad

El 100% de los representantes legales encuestados afirma que el financiamiento adquirido si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes está de acuerdo que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al perfil del empresario

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados se puede afirmar que el 42 % de los representantes tienen entre 45 a 64 años, el 75% son de género masculino, el 66 % solo tienen estudios secundarios, el 17% estudios universitarios y el 16% instrucción en instituto.

5.2. Respecto a las características y/o perfil de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 75 % se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 92 % tiene de 1 a 5 9 trabajadores permanentes.

5.3. Respecto al financiamiento de las MYPES

El 67% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio, el 100% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, obteniendo en su totalidad crédito comercial e invirtieron sus créditos en capital de trabajo y mantenimiento o ampliación del local.

5.4. Respecto a la capacitación

El 75% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 83% manifestó que solo recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 100% precisa que la capacitación es una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados precisaron que su personal no ha recibido capacitación en ningún tema.

5.5 Respecto a la rentabilidad

El 100% de los representantes legales encuestados afirma que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales encuestados afirma que la capacitación recibida mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Referencias Bibliográficas

Centty, D. (2003). Informe Pyme – Región de Arequipa 2002. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>

Ecured (2014), La rentabilidad. Recuperado de <http://www.ecured.cu/index.php/Rentabilidad>

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

García, J. (2009); diseño metodológico. <http://virtual.funlam.edu.co/repositorio/sites/default/files/DisenoMetodologico.pdf>

Gitman (1996: p. 175) Libro principios de la administración financiera. Disponible en: <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>

Hernández, (2002). Fortalecimiento de las Mypes para la Competitividad. San Martín.

Manay G. (2011) ensayo Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico de américa latina
<http://www.cesla.com/pdfs/LAS%20MIPYMES%20Y%20SU%20PARTICIPACION%20EN%20EL%20DESARROLLO%20SOCIAL%20Y%20CRECIMIENTO%20ECONOMICO%20DE%20AMERICA%20LATINA.pdf>

Microscopio Global: Las microfinanzas responden al llamado de las finanzas responsables. Banco Interamericano de Desarrollo; 2012 [Acceso el 11 de Enero del 2016]; Disponible en:
<http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-10-02/peru-y-bolivia-lideran-el-microscopio-global-de-2012,10142.html>

Recinos, I. (2011). El apoyo del estado al micro y pequeñas empresas del El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador [Acceso el 11 de Enero del 2016] Disponible en:
[:http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf](http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf).

Modigliani y Miller (1958) Con su Teoría de Financiamiento. Disponible en:
<https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pref=2&pli=1>

Pastor C. A. (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027795>

Pro inversión. (2007). MYPEqueña empresa crece (Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa). Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada.

Recinos, I. (2011). El apoyo del estado al micro y pequeñas empresas del El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador [Acceso el 11 de Enero del 2016] Disponible en :http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf

Regalado, H. (2006). Las Mipymes en Latinoamérica. México. Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamos_Jessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Sagastegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del casco

urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis para optar el título profesional de contador público, escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

Sánchez, Juan Pedro (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa, disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Vásquez G. (2004) Tesis plan de merchandising para mejorar la imagen a tiendas de calzado, caso práctico calzado calderón. Disponible en: <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/01/MER/ADMP0001117.pdf>

Vásquez (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción y venta de calzado del distrito el Porvenir – Trujillo, 2013.

Zamora, A. (2011). Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. México. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/introduccion.html>

Zapata, J. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis doctoral departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad autónoma de Barcelona, Barcelona, España.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO VENTA DE CALZADO.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO VENTA DE CALZADO EN EL DISTRITO DE JUANJUÍ – PERIODO 2016.**

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

Encuestado

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

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

1.1. Edad del representante legal de la empresa:

De 18 a 29 años.....De 30 a 44 años.....De 45 a 64 años.....Más de 65 años

1.2. Sexo: Masculino... Feminino...

1.3. Grado de instrucción:

Sin instrucción..... Primaria.....Secundaria.....Superior universitaria.... Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPES

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

Un año..... Dos años..... Tres años.....Más de Tres años.....

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5..... 6 a 10..... 10 a 15.....16 a 20..... Más de 20.....

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

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

1 curso.....2 cursos..... 3 cursos.....Más de 3 cursos

2.4. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Gestión Empresarial..... Manejo eficiente del Crédito.....Gestión Financiera.....
Prestación de mejor Servicio al cliente.....Otros: Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

Propio.....Ajeno.....

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si.....No.....

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

Créditos de Consumo...Créditos Comerciales.....Créditos Hipotecarios Otros...

3.4. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

Sistema Bancario..... Indicar institución.....

Sistema No Bancario.....Indicar institución.....

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

Capital de trabajo.....% Mejoramiento y/o ampliación del local....Activos fijos.....%

Programa capacitación.....% OTros..... % Especificar.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:

4.1. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

Si.....No.....

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

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4....

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

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otro: Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Si.....No.....

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

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

Si.....No.....Porqué.....

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

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

Inversión ¿Por qué?.....Gasto ¿Por qué?.....

Juanjui, Marzo 2016.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
“AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU”

Juanjui, 26 de Marzo del 2016

CARTA N°006-2016-D-EPE-ULADECH Católica

Señor

.....

Representante

.....

Presente

Asunto: Permiso para aplicación de encuestas

Tengo el agrado de dirigirme a usted expresándole nuestro cordial saludo y al mismo tiempo darle a conocer que nuestros estudiantes egresados de la Carrera Profesional de Contabilidad, se encuentran realizando el curso de Titulación por Tesis, con la finalidad de optar el Título profesional de Contador Público.

Los egresados se encuentran ejecutando la siguiente línea de investigación: **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de calzado en el Distrito de Juanjui - Periodo 2016”** los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

Es por ello que solicito a su despacho tenga a bien permitir el acceso a su institución para aplicar las encuestas de recogida de información a nuestra estudiante:

HEMILLAY JAZZMIN SULCA VASQUEZ

Agradeciendo su gentil aceptación que redundara en beneficio de la formación de educadores, me suscribo de usted, reiterándole las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

| ACTIVIDADES PROGRAMADAS | ABRIL | | | | MAYO | | | |
|--|---------|---|---|---|------|---|---|---|
| | SEMANAS | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Revisión y elaboración del proyecto | x | | | | | | | |
| Aprobación del proyecto por el docente tutor | | x | x | x | | | | |
| Revisión y elaboración del informe | | | | x | | | | |
| Aprobación del informe por el docente tutor | | | | | x | | | |
| Elaboración del artículo científico | | | | | | x | | |
| Elaboración de diapositivas | | | | | | | x | |
| Pre banca | | | | | | | | x |
| Aprobación de pre banca | | | | | | | | x |

PRESUPUESTO

| RUBRO | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO PARCIAL | COSTO TOTAL |
|-------------------------------|--------|----------|----------------|---------------|---------------|
| Material de Escritorio | | | | | 133.50 |
| Papel Bond A4 80 grs. | Ciento | 1 | 0.05 | 4.00 | |
| Lapicero | Unidad | 3 | 0.50 | 1.50 | |
| Lápiz | Unidad | 1 | 1.00 | 1.00 | |
| Corrector | Unidad | 1 | 6.00 | 6.00 | |
| Engrapador | Unidad | 1 | 10.00 | 10.00 | |
| Tablero de madera | Unidad | 1 | 7.50 | 7.50 | |
| Clip | Caja | 1 | 1.50 | 1.50 | |
| Resaltador de textos | Unidad | 3 | 6.00 | 18.00 | |
| Fólder Manila | Unidad | 4 | 4.00 | 4.00 | |
| USB - 2Gb | Unidad | 2 | 40.00 | 80.00 | |
| Costos Por Servicio | | | | | 131.00 |
| Impresión | Unidad | 90 | 0.30 | 27.00 | |
| Fotostática | Unidad | 40 | 0.10 | 4.00 | |
| Anillado | Unidad | 3 | 10.00 | 30.00 | |
| Internet | Horas | 70 | 1.00 | 70.00 | |
| Alimentación | | | | | 144.00 |
| Desayuno | Días | 8 | 5.00 | 40.00 | |
| Almuerzo | Días | 8 | 8.00 | 64.00 | |
| Cena | Días | 8 | 5.00 | 40.00 | |
| Movilidades | | | | | 332.00 |
| Pasajes Internos | Días | 8 | 4.00 | 32.00 | |
| Pasajes Externos | Días | 3 | 100.00 | 300.00 | |
| | | | | TOTAL | 740.50 |

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.