



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO - RUBRO
VENTA DE ROPA PARA NIÑOS DEL CENTRO DE
TRUJILLO, AÑO 2015

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

AUTOR

YBAÑEZ LEON, CARLOS ENRRIQUE

ASESOR

MGTR. ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERÚ

2016

Título de la Tesis: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ropa para niños del centro de Trujillo, año 2015.

Firma del Jurado Evaluador de Tesis

MBA. Santos Felipe Llenque Tume

Presidente

Mgr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

Secretario

Mgr. Gisela Benites Pacherras De Soto

Miembro

AGRADECIMIENTO

A DIOS por permitirme salir adelante y darme fuerzas para poder cumplir mis metas propuestas, iluminarme día a día a seguir por un buen camino

A mis padres por todo su apoyo en mis estudios, por la confianza que siempre me han tenido y por creer en mis decisiones.

A mi Asesor por sus sabios consejos y apoyo incondicional para la culminación de mi tesis.

DEDICATORIA

A mi familia con mucho cariño y aprecio, ya que ellos son mi fuerza para seguir adelante y lograr mis objetivos, también a todas aquellas personas que me brindaron su apoyo para poder lograr mi meta trazada.

A Dios, por darme la fuerza y la fortaleza necesaria para enfrentarme a la vida, gracias a él por todo lo bueno que me da y me seguirá dando.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar y describir las Principales caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro venta de ropa para niños del centro de Trujillo, año 2015. La investigación fue descriptiva, cuantitativa, no experimental, transversal. para llevarla a cabo se escogió una población muestral de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mype: los empresarios encuestados se establece que los representantes legales son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años, los representantes legales de las empresas encuestadas son del sexo femenino con un 66.67% y 33.33% corresponde a los hombres, con respecto al nivel de estudios de los representantes legales de las empresas tenemos que el 66.67% tienen nivel técnico y el 33.33% solo tiene secundaria. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio afirman que el 67% tienen más de 5 años en la actividad empresarial. Respecto al Financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que el 100% del capital invertido es propio Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que el 73% recibió capacitación sobre los créditos brindados por el sector financiero Con respecto a la Rentabilidad: el 47% afirman que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad.

En conclusión la gran mayoría de mypes encuestadas no cuentan con capacitación y esto se ve reflejado en su rentabilidad.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mype

ABSTRACT

This research aimed to determine and describe the main characterization of funding, training and profitability of micro and small business sector trade-category children's clothing sale center of Trujillo, 2015. The research was descriptive, quantitative, not experimental, transversal. Regarding entrepreneurs and Mype: to carry out a sample population of 15 microenterprises, who were applied a questionnaire of 15 questions, using the technique of the survey, the following results were chosen employers surveyed states that legal representatives are adults, as their ages range between 26 and 60 years, the legal representatives of the companies surveyed were female with 66.67% and 33.33% are men, relative to the level of education of representatives legal firms we have the technical level 66.67% and 33.33% have only secondary. Likewise, the main characteristics of MSEs in the field of study claim that 67% have more than 5 years in the business. On financing: employers surveyed said that 100% of invested capital is proper regard to training: employers surveyed said that 73% received training on loans provided by the financial sector With regard to profitability: 47% say that funding has improved profitability.

In conclusion the vast majority of respondents mypes not trained and this is reflected in its profitability.

Keywords: financing, training, profitability, Mype

INDICE DE CONTENIDO

Título de la tesis.....	i
Hoja de firma del jurado.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. Introduccion	1
II. Revisión de la Literatura	7
2.1 Antecedentes	7
2.2. Bases Teóricas.....	12
2.3 Marco Conceptual.....	25
III. Metodología.....	29
3.1 El Tipo y el Nivel de la Investigación de la Tesis	29
3.2 Diseño de la investigación.....	29
3.3. El Universo o Población	30
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	31
3.5 Técnicas e Instrumentos.....	35
3.6 Plan de Análisis.....	35
3.7 Matriz de Consistencia	36
3.8 Principios Éticos.....	37

IV. Resultados.....	38
4.1 Resultados.....	38
4.2 Análisis de los Resultados	53
V. Conclusiones	55
VI. . Referencias Bibliograficas	56
Anexos	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Edad de los representantes de la Mypes	38
Tabla N° 02: Sexo de los Representantes de la Mypes	39
Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los Representantes de la Mype.....	40
Tabla N° 04: Tipo de Capital que Cuenta la Mype.....	41
Tabla N° 05: Antigüedad de la Mype	42
Tabla N° 06: Número de trabajadores que tiene la Mype	43
Tabla N° 07: Fines que tiene la Mype	44
Tabla N° 08: Solicito Préstamo la Mype	45
Tabla N° 09: Monto del Préstamo Solicitado por la Mype.....	46
Tabla N° 10: Entidad donde Solicito el Préstamo la Mype	47
Tabla N° 11: Financiamiento Obtenido contribuyo a la rentabilidad de la Mype	48
Tabla N° 12: Recibió Capacitación antes del financiamiento de la Mype	49
Tabla N° 13: Su Personal Recibió Capacitación.....	50
Tabla N° 14: Cuantas Veces Recibió Capacitación	51
Tabla N° 15: Tipo de Curso que Recibió Capacitación.....	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N° 01: Edad de los representantes de la Mypes	38
Grafico N° 02: Sexo de los Representantes de la Mypes	39
Grafico N° 03: Grado de Instrucción de los Representantes de la Mype.....	40
Grafico N° 04: Tipo de Capital que Cuenta la Mype	41
Grafico N° 05: Antigüedad de la Mype	42
Grafico N° 06: Número de trabajadores que tiene la Mype	43
Grafico N° 07 Fines que tiene la Mype.....	44
Grafico N° 08: Solicito Préstamo la Mype.....	45
Grafico N° 09: Monto del Préstamo Solicitado por la Mype	46
Grafico N° 10 Entidad donde Solicito el Préstamo la Mype.....	47
Grafico N° 11: Financiamiento Obtenido contribuyo a la rentabilidad de la Mype.....	48
Grafico N° 12: Recibió Capacitación antes del financiamiento de la Mype	49
Grafico N° 13: Su Personal Recibió Capacitación.....	50
Grafico N° 14: Cuantas Veces Recibió Capacitación... ..	51
Grafico N° 15: Tipo de Curso que Recibió Capacitación... ..	52

I. INTRODUCCION

En el mundo actual las mypes están presentándose cambios tan asombrosos y a tal velocidad de tiempo que sus implicaciones son inexorables para nuestra vida profesional y empresarial, transformaciones que no podían imaginarse hace unos cuantos años, meses o apenas semanas atrás están sucediendo de manera vertiginosa. En estos momentos se generan dichos cambios con tal grado de intensidad y fugacidad que verdaderamente enriquecen las oportunidades para la humanidad, los países, las organizaciones y para cada uno de nosotros.

En el presente siglo XXI continúan sucediéndose otros cambios dramáticos. Después de la posguerra y la caída de sus barreras económicas, políticas y sociales, los nuevos cambios en las relaciones de carácter económico y político influyen en todas las naciones y se enfrentan a las concepciones tradicionales del pensamiento, las barreras físicas, económicas, culturales y políticas continúan derrumbándose. Existe una concientización creciente de la interdependencia de las naciones, la cual permite que los países no actúen de manera aislada si quieren sobrevivir o prosperar. Las actitudes cambian velozmente, por las necesidades económicas al igual que por presiones sociales y políticas. Conforme transcurren los años se genera una nueva apertura entre los países, sus culturas y existe mayor flujo de información, bienes e ideas. (Flores,2004)

Con relación al Nuevo Ambiente Global: Las empresas enfrentan una paradoja, tienen oportunidades nunca antes vistas para aprovechar los nuevos mercados, y entre tanto, los mercados tradicionales cambian de manera sustancial, reduciéndose o

haciéndose intensamente competitivos. Además, los reducidos márgenes de beneficios, paralelos a las crecientes exigencias del cliente por productos y servicios de calidad, determinan presiones inexorables en muchas empresas.

Una realidad apremiante del nuevo Ambiente Global es el surgimiento de una Nueva Era de Competencia, la cual está en ascenso vertiginoso. Las Empresas ya no limitan su Crecimiento a las bases tradicionales del cliente. Los banqueros ofrecen servicios de Corretaje y seguros, las compañías de tarjetas de crédito entraron al territorio antes reservado a los bancos, las compañías de seguros mercadean servicios financieros, las compañías de alta tecnología venden bienes de consumo a los clientes. De otra parte, algunas otras compañías que se expandieron a nuevos mercados han tenido que atrincherarse a medida que las presiones causadas por la recesión de comienzos de la década de los años noventa los obligan a apretarse el cinturón. Por ejemplo, American Express, empresa que se amplió decididamente en varios negocios financieros y similares, hace poco tuvo que reconcentrarse en su negocio principal de tarjetas de crédito.

La competencia puede surgir de manera inesperada en cualquier lugar y en cualquier momento. Esto significa que las empresas ya no pueden confiarse demasiado con respecto a sus Participaciones de Mercado y a sus posiciones competitivas. Para los negocios que enfrentan la reducción de sus márgenes de beneficios, la capacidad de reducir costos unitarios de operación y los gastos generales en estos mercados altamente competitivos se ha convertido en un asunto clave. Las ganancias menores con respecto a las eficiencias de unos cuantos puntos porcentuales, ya no son suficientes para satisfacer las exigencias de restricción de costos; debido a ello, la Apertura de los

Mercados Mundiales ha hecho tambalear muchas Corporaciones, generando virtualmente una masiva reestructuración en cada sector de negocios.

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

Siempre se menciona que en la economía peruana las mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la

MYPEs peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios. (Lourffat,2008)

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

En Trujillo lugar donde se realizó el estudio se visualizaron que fundamentalmente las empresas tienen problemas financieros y de formalización, esto debido al desconocimiento, que es una manifestación de la capacitación y esto influye al final en la rentabilidad de las mypes, por lo cual es importante conocer estas características, es por ello que se planteó la siguiente enunciado o pregunta de investigación:

¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente Objetivo general: Describir las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo año 2015. Para poder conseguir el objetivo general, me he planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las mype del ámbito de estudio, Describir las principales características de las mype del ámbito de estudio, Describir las principales características del financiamiento de las mype del ámbito de estudio, Describir las principales características de la capacitación de las mype del ámbito de estudio, Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las mype del ámbito de estudio

Finalmente, esta investigación se justifica en que este estudio permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Trujillo - provincia de Trujillo; es decir, nos permitirá conocer las principales características generales y específicas del rubro mencionado.

También la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo - provincia de Trujillo periodo 2015.

Por otro lado, también la investigación se justifica por que mediante este trabajo me permitirá titularme como licenciado en administración; también servirá para que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore sus entandares de calidad, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

En cuanto a la metodología utilizada en la presente investigación fue del Tipo Cuantitativo porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizados procedimientos estadísticos e instrumentos de medición ya que se relacionó las variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Venta de Ropa para Niños de la ciudad de Trujillo, 2015. En cuanto al Diseño de la investigación fue No Experimental-Descriptivo, La población para este estudio fueron los representantes de las 15 mype del sector servicio – Venta de Ropa para Niños hallándose una muestra de 15 mypes, como Técnicas de recolección de datos se consideró la encuesta.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

(Barrera, 2001) en su ponencia denominada Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional realizada en la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha-CAPEIPI en la ciudad de Ecuador llego a la conclusión:

Las PYMEs en Ecuador poseen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos. Si el sector recibiera el suficiente apoyo de las instituciones oficiales y de las organizaciones de asistencia técnica internacional, tiene muchas condiciones para constituirse en el motor del desarrollo y tener mayor participación de producir para el mercado internacional. El comercio ecuatoriano, pase a ciertos cambios cualitativos y cuantitativos, no ha podido adquirir autonomía y desarrollo, y modificar su antigua estructura. Sigue dependiendo de tres productos primarios: petróleo, banano y camarón, cuyo valor agregado es bastante limitado, además de que su comercio está sujeto a la voluntad de los monopolios y políticas comerciales externas.

Cualesquier cambio en la demanda de estos productos puede implicar graves desequilibrios económicos. Las pymes ecuatorianas, por falta de información, asistencia técnica, crédito y modernización de los organismos oficiales, no ha podido expandir sus productos para el mercado internacional.

(Sercotec,2010) en su publicación denominada Situación de las micro y pequeña empresa en Chile nos dice que La mypes se caracteriza por su gran heterogeneidad desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas, desde empresas de una sola persona trabajadores por cuenta propia a empresas de 49

Ocupados. La MIPE está presente en casi todos los sectores de actividad económica, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería, los servicios financieros, empresariales, personales y sociales y el transporte son los que predominan. En menor medida está presente en la agricultura, la industria manufacturera y la construcción. La alta informalidad de la microempresa tiene aparejada problemas de calidad del empleo. Esto se refleja en múltiples aspectos, como en la precariedad en materia de seguridad social y en el nivel de ingresos.

(Ortiz, Cabal, Mena; 2013) en un informe elaborado para FondoMicro con nombre Micro, Pequeñas y Medianas Empresas realizado en el país de República Dominicana en el año 2013 concluye: Las pymes constituyen un sector clave en el tejido empresarial Dominicano por su aporte a la generación de empleo y su productividad. La dinámica y la estructura de las PYMES presentan notorias diferencias en comparación con las microempresas, evidenciadas en mayores niveles de formalidad, encadenamientos en el mercado e incluso exportaciones, en los niveles de inversión y de ventas. Las características de los propietarios de pymes también revelan contrastes, pues la participación masculina y de personas con mayores niveles educativos son elementos diferenciadores de estas unidades empresariales. Las mypes constituyen la principal fuente de

empleo del país en comparación con otros sectores de la economía dominicana, como agricultura, gobierno y zona franca. Se observó una creciente participación femenina y de trabajadores pagados en la fuerza laboral de la microempresa, lo que sugiere una mejora en la calidad del empleo en los últimos 20 años. No obstante, el tamaño promedio de las empresas es menor y se registró un aumento en las microempresas unipersonales.

2.1.2 Nacionales

(Lozano, 2011) En el presente trabajo de investigación titulado Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote periodo 2011||llegó a la conclusión: que el 100% de las empresas encuestadas obtuvieron un préstamo de una entidad no bancaria, el financiamiento obtenido se destinó al capital de trabajo; el 90% de las empresas no recibió capacitación; el 80% de los microempresarios manifestó que su rentabilidad mejoró.

(Ordoñez, Vázquez; 2014) en el presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del rubro restaurantes en San Vicente, 2014 provincia de cañete, llegó a la conclusión: Respecto al financiamiento, el 53% de las mypes estudiadas financian su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% los invirtió en mejorar y ampliar su local. Respecto a la capacitación, el 93% de las mypes estudiadas no recibió capacitación antes del

otorgamiento de los créditos. Respecto a la rentabilidad, el 60% de las mypes estudiadas afirma que con el crédito obtenido mejoró la rentabilidad de su negocio y el 67% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. Finalmente se concluye que poco más de la mitad (53%) de las mypes estudiadas financió su actividad productiva con préstamos de terceros y poco menos de la mitad (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

(Nainfante, 2013) en su tesis para obtener su título con nombre Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014 concluyendo el 62.5% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de los bancos y el 50% lo usaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 52.5% de las Mypes no capacitan a su personal y el 47.5% si lo hacen. Así mismo, el 42% se ha capacitado dos veces. En cuanto a la rentabilidad el 100% de las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes obtiene financiamiento de los bancos y más de la mitad no capacitan a su personal.

(Márquez, 2007) en su tesis para obtener su título con el nombre: Efectos Del Financiamiento En Las Pequeñas Empresas, realizado en la ciudad de lima en el año 2007 llego a la siguiente conclusión:

La importancia que tiene la Mediana y Pequeña empresa en el país como fuente generadora de riqueza y por ende la importancia que tiene un financiamiento eficaz para el desarrollo de las Medianas y Pequeñas

empresas para lograr su capital de trabajo y poder desarrollar una competitividad absoluta. Se ha determinado que el buen funcionamiento del sistema de gestión administrativo permite una buena evaluación y efectividad de sus operaciones crediticias con todo tipo de empresas con la misión de emitir informes oportunos para lograr un retorno oportuno de los créditos dados por las ventas efectuadas. Se ha establecido que el estudio, evaluación y el apoyo que se debe darles a las Medianas y Pequeñas empresas en lo concerniente a su política de créditos es esencial porque de ella depende lograr una buena gestión e en los proyectos en que la empresa se embarcó.

2.1.3 Regionales

(Tello, 2014) en su tesis para obtener su bachiller con nombre Financiamiento del Capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa comerciales en el distrito de Pacasmayo en el año 2014 llegando a las siguientes conclusiones:

Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresa del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo.; siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia

de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Existe un tercio de informalidad entre las Mypes del distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su Capital de Trabajo.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

(Sarmiento, 2004) Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el

Conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944),

pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes

(Alarcón, 2011) nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

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

Proposición I: Brealey y Myers (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 mercado. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación

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 bajo, 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.

(Club planeta) nos informa sobre las fuentes de financiamiento, 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.

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.

(Pérez, Campillo; 2011)El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

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

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños

Proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2 Teorías de Capacitación

(Sutton, 2001) Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (19).

(Chacaltana, 2005), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes

del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el

empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación post escolar. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo

largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3 Teorías de Rentabilidad

(Ferruz 2011), 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.

El modelo de mercado de 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.

Tipos de rentabilidad

(Sánchez, 2011), nos dice que existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

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

definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

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

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.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE

- 1) Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).
- 2) Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.

- 3) Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.
- 4) Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.
- 5) El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.
- 6) Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.
- 7) En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las mypes al menos el 40% de lo que requiere.

Definición del financiamiento

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

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que

llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (25, 26). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo

Definición de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo

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

Definición de la rentabilidad

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

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

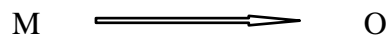
El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de investigación

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

3.2 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.2.1 No experimental-Transversal

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

33 Población y muestra

3.3.1 Población

La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro de venta de ropa para niños del centro de Trujillo del 2015. la información lo obtuve de la Gerencia de la Producción del Gobierno Regional de la Libertad.

3.3.2 Muestra

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 15 Mypes del sector y rubro de venta de ropa para niños del centro de Trujillo del 2015.

34 Definición y Operacionalización de las Variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino no Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Complementaria		Giro del negocio de las Mype	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mype	Razón Un año Dos años Tres Años Cinco años Más de cinco años
Perfil de las Mype	Son algunas características de las Mype.	Número de trabajadores	Razón: 01 a 05 05 a 10
		Objetivo de las Mype	Nominal: Maximizar Ganancias dar empleo a la familia y amigos.

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Solicitó crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
Financiamiento en las Mype.	Son algunas Características relacionadas con el financiamiento de las Mype.	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operación al: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mype.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mype.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros:
		El Personal de su empresa recibió capacitación	Nominal. Si No

35 Técnicas e instrumentos.

3.5.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 15 preguntas.

36 Plan de análisis

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, fueron incorporados a los programas especiales de cómputo, MS Excel, Para el análisis de la información se presentó en cuadros y gráficos.

3.7 Matriz de Consistencia

titulo	problema	objetivo general	objetivo especifico
<p>caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro compra/venta de accesorios para computadoras del distrito de Trujillo 2014</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de accesorios para computadoras del distrito de Trujillo 2014</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro compra/venta de accesorios para computadoras del distrito de Trujillo 2014</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio.

38 Principios éticos

En el presente trabajo se hace hincapié a los principios éticos de confidencialidad, respeto a la dignidad de la persona y respeto a la propiedad intelectual, así mismo se reconoce que toda información utilizada en el presente trabajo ha sido utilizada para fines académicos exclusivamente.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla N° 1

Edad de los representantes de la empresa

Escala	Frecuencia	%
25 a 45 AÑOS	10	66.67
45 a 60 AÑOS	05	33.33
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

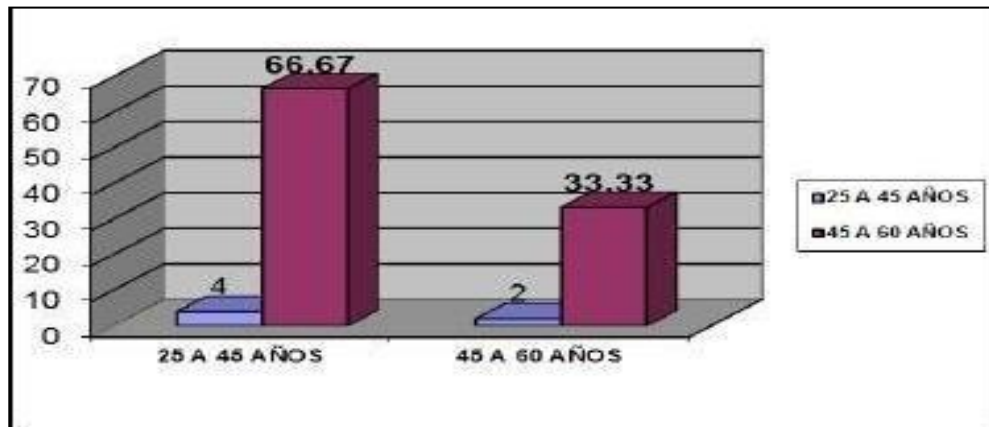


Gráfico N° 01: Edad de los representantes de la empresa

Interpretación:

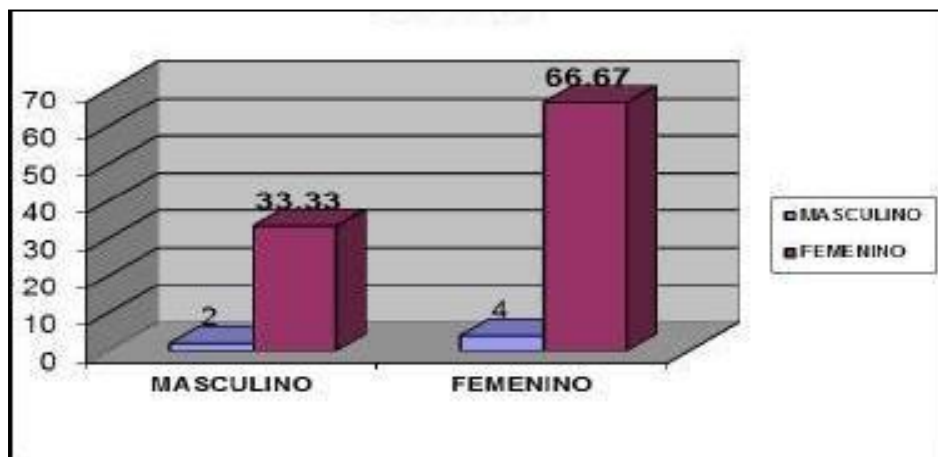
El 100% de la mypes, el 66,67% tiene entre 25 a 45 años de Edad y el 33,33% Tiene entre 45 a 60 años de Edad.

Tabla N° 2

Genero del representante de la empresa

Escala	Frecuencia	%
Masculino	10	33.33
Femenino	05	66.67
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.



Gráfica N° 02: Genero del representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de las mypes, el 33.33% son de sexo masculino, y el 66.67% Son femenino.

Tabla N° 3

Grado de instrucción del representante de la empresa

Grado de Instrucción		
Escala	Frecuencia	%
a.- Primaria	0	-
b.- Secundaria	5	33.33
c.- Técnica	0	-
d.-Universitaria	10	66.67
e.- sin Instrucción	0	-
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

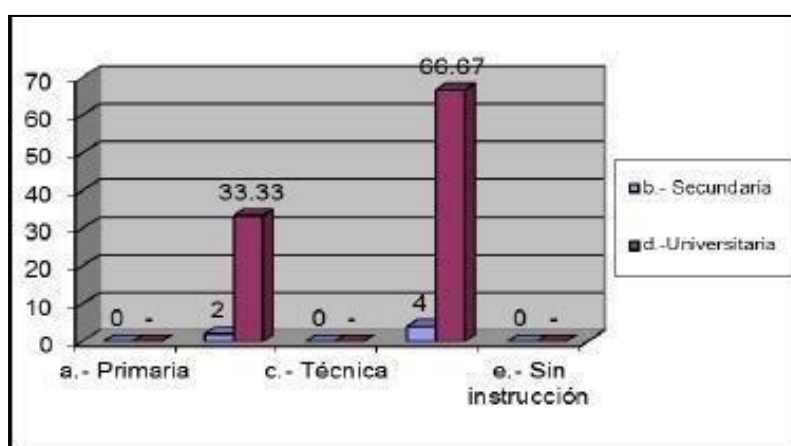


Gráfico N° 03: Grado de instrucción del representante de la empresa

Interpretación:

Del 100% de la mypes, el 66% tiene grado Universitario y 33.33% tiene grado de Secundaria.

Tabla N° 4

Tipo de capital

Escala	Frecuencia	%
Propio	15	100.00
Ajeno	0	
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

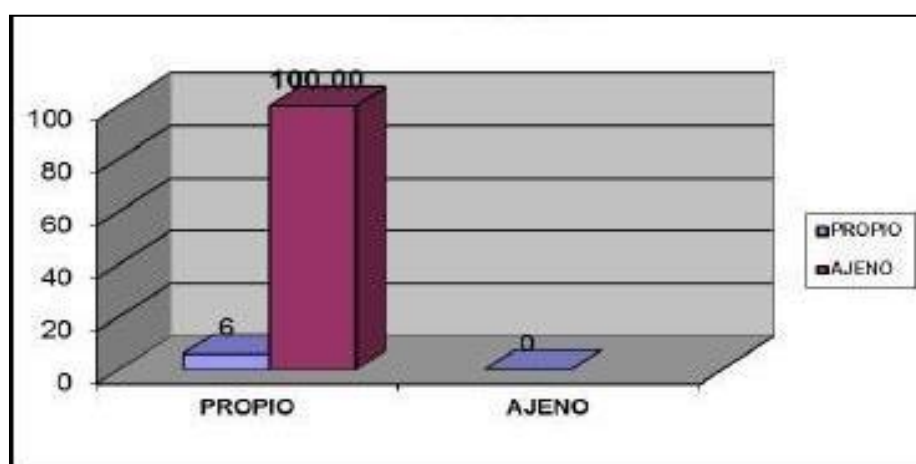


Gráfico N° 04: Tipo de capital

Interpretación:

El 100% de la mypes encuestadas manifestaron que es propio el negocio.

Tabla N° 5

Que tiempo de antigüedad tiene de la mype

Escala	f	%
1	0	0%
2	2	13%
3	2	13%
5	1	7 %
Mas de cinco	10	67%
Totales	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

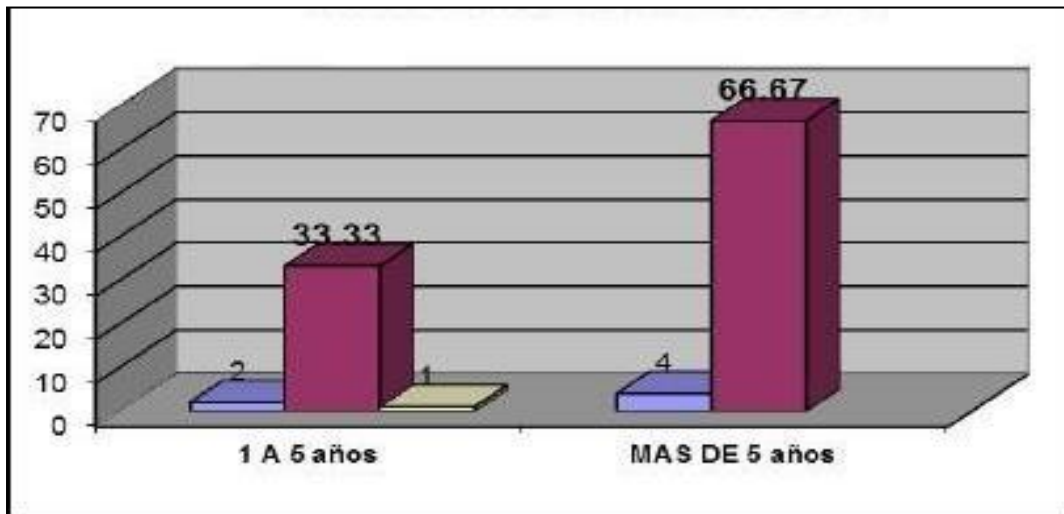


Gráfico N° 05: Que tiempo de antigüedad tiene de la mype

Interpretación:

100% de las mypes, el 33% tiene de 1 a 5 años, y el 67% más de 5 años de antigüedad.

Tabla n° 6

Números de trabajadores en la mype

Escala	Frecuencia	%
1 a 5	10	66.67
6 a 10	5	33.33
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

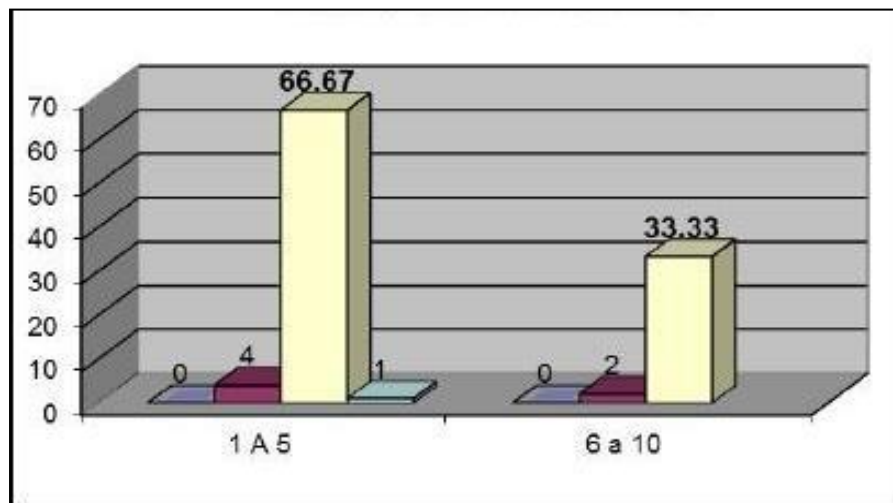


Grafico N° 06: Números de trabajadores en la mype

Interpretación:

Del 100% de las mypes, el 66.67 tiene de 1 a 5 trabajadores y el 33.33% tiene de 6 a 10 trabajadores.

Tabla N° 07

Fines de la empresa

Escala	Frecuencia	%
Generar ganancias - utilidades	10	66.67
Dar empleo a familiares /	5	33.33
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

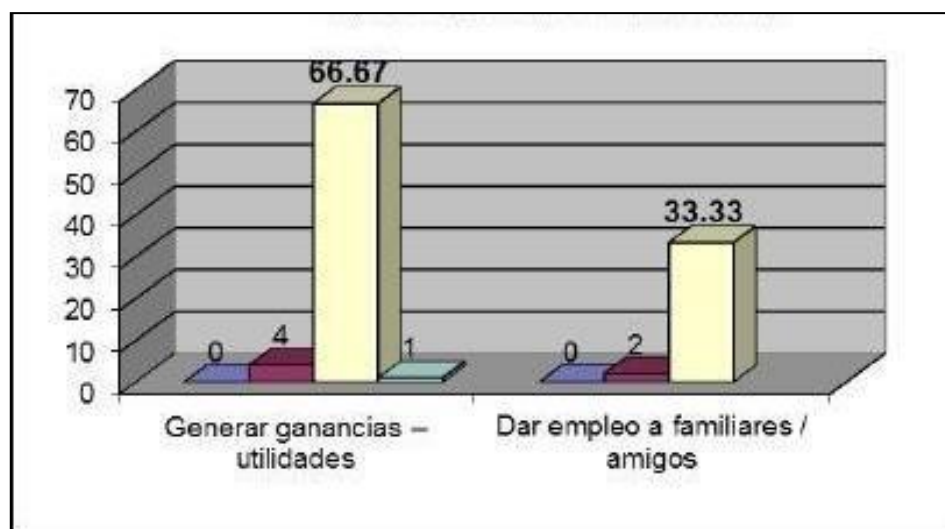


Gráfico N° 07: Fines de la empresa

Interpretación:

Del 100% de las mypes, el 66.67% buscar generar ganancias y el 33.33% dar empleo a familiares.

Tabla N° 08

Solicitó préstamo

Escala	Frecuencia	%
Si	10	66.67
No	5	33.33
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

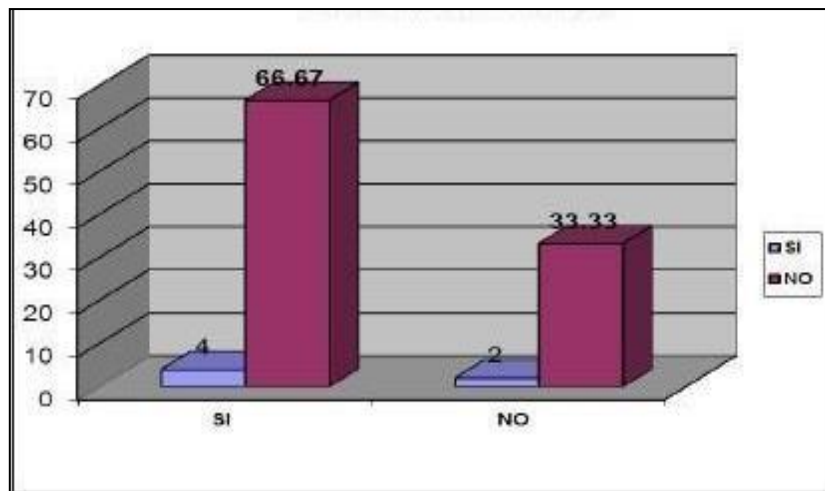


Gráfico N° 08: Solicitó préstamo

Interpretación:

Del 100% de las mypes el 66.67% llegó a solicitar crédito, y el 33.33% no llegaron a solicitar crédito.

Tabla N° 9

Monto solicitado

Escala	Frecuencia	%
10. 000 a 30. 000	2	13.34
30.000 a 80.000	8	53.33
No obtuvo crédito	5	33.33
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

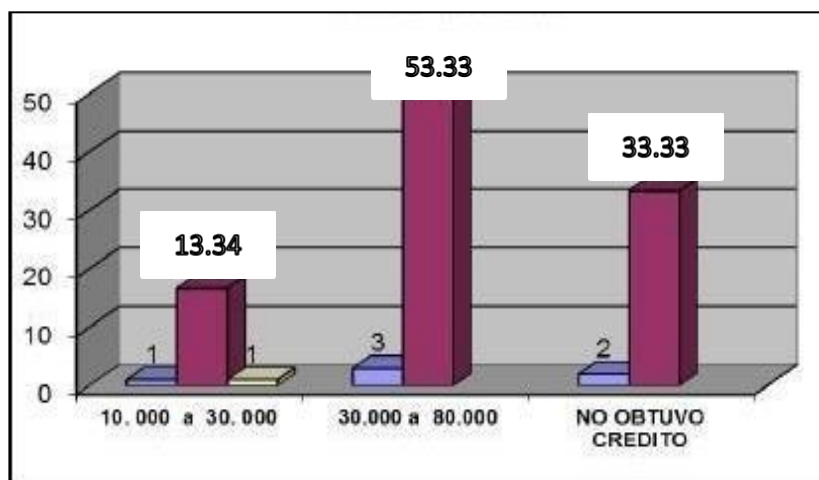


Gráfico N° 09: Monto solicitado

Interpretación:

Del 100% de las mypes el 13.34% llegó a solicitar de 10.000 a 30.000 y el 53.33 % de 30.000 a 80.000 y el 33.33% no llegó a solicitar.

Tabla N° 10

Entidad a la que solicito préstamo

Entidad	Frecuencia	%
Banco continental	11	73.33
Caja municipal del santa	04	26.67
Total	15	100.00

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

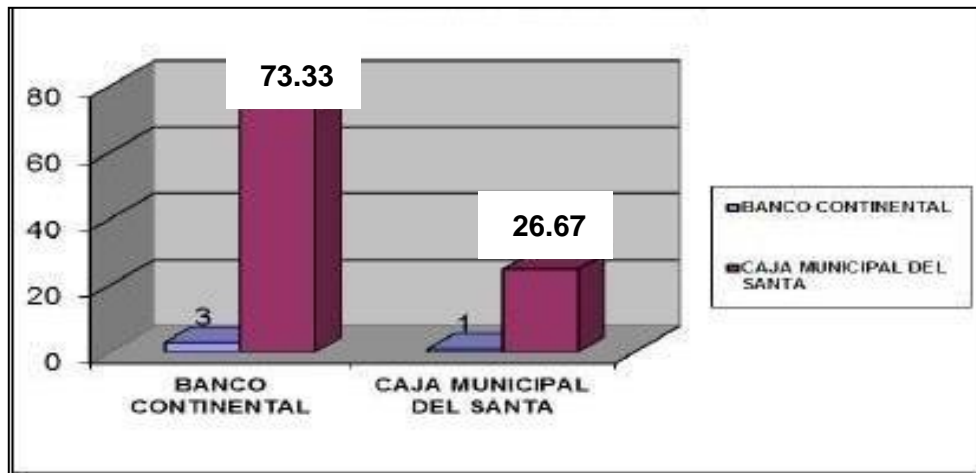


Gráfico N° 10: Entidad a la que solicito préstamo

Interpretación:

Del 100% de las mypes, el 73.33% solicito al Banco Continental, y el 26.67% a la Caja Municipal del Santa.

Tabla N° 11

Cree usted que el financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa para el año 2014

Escala	f °	%
Si	7	47%
No	8	53%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2014.

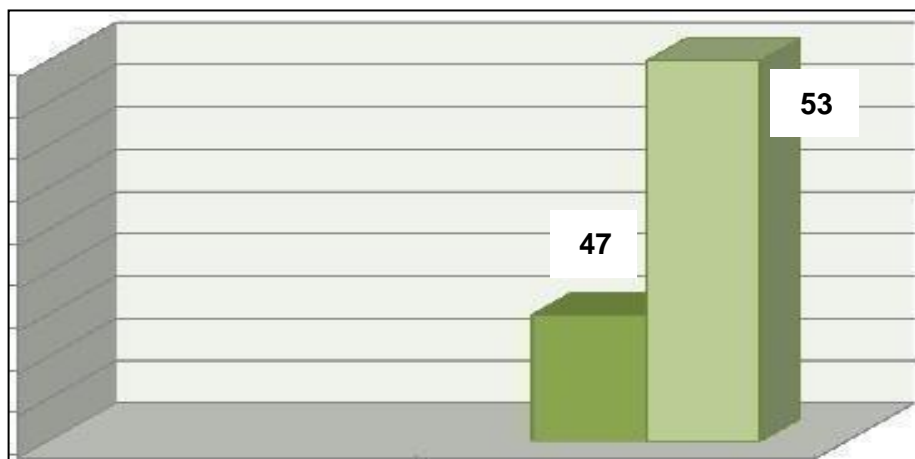


Gráfico N° 11: Cree usted que el financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa para el año 2015

Interpretación:

Se observa que el 53% de las mypes encuestadas, aumenta que el financiamiento obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad, mientras que el 47% de las mismas no, esto quiere decir que quizá capital de trabajo, mientras que el 15% lo hizo mejorando la ampliación de su local.

Tabla N° 12

Recibió Usted Como Dueño/ Gerente/ Representante, Capacitación Previa Para La Administración Del Financiamiento Obtenido En El Año 2015

Escala	f °	%
Si	11	73 %
No	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.



Gráfico N° 12: Recibió Usted Como Dueño/ Gerente/ Representante, Capacitación Previa Para La Administración Del Financiamiento Obtenido En El Año 2015

Interpretación:

Se observa que el 73% de las mypes encuestadas, ha recibido capacitación antes del recibir el financiamiento, mientras que el 27% no lo hizo.

Tabla N° 13

El personal de su empresa ha recibido capacitación en el 2014

Escala	f °	%
Si	4	27%
No	11	73%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

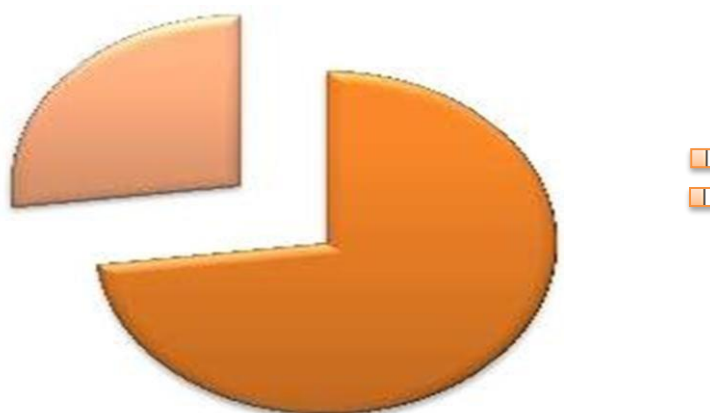


Gráfico N° 13: El personal de su empresa ha recibido capacitación en el 2015

Interpretación:

Se observa que el 73% de las mypes encuestadas el personal que tiene a su disposición no ha recibido capacitación, en el año 2011 respectivamente, y el 27% del mismo si recibió capacitación, aquí influyen dos factores uno seria, el poco interés que tienen los dueños y otra creen muchos que es un gasto.

Tabla N° 14

Cuántas veces a recibido capacitación

Escala	f °	%
1	11	73%
2	3	20%
3	1	7%
Más de 3	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

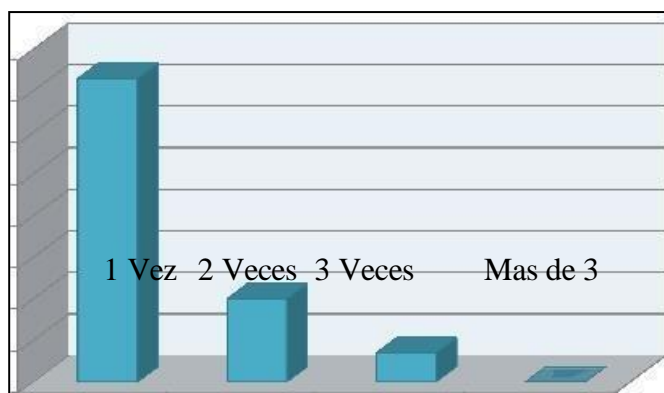


Gráfico N° 14: Cuántas veces a recibido capacitación

Interpretación:

Se observa que el 73% de las mypes encuestadas, han recibido capacitación 1 vez los dueños y/o representantes de las mismas, y el 20% de las mypes lo hicieron 2 veces, quiere decir que los dueños consideran importantes este tema y hay otra parte que no, pues lo consideran un gasto.

Tabla N° 15

Qué tipo de cursos fue capacitado

Escala.	f°	%
Inversión del Financiamiento	12	79%
Manejo Empresarial	1	7%
Administración de los rr.hh	1	7%
Marketing Empresarial	0	0%
Otros	1	7%
totales	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios, gerentes, y/o representante legal de las mypes del sector Comercio rubro venta de ropa para niños en el centro de Trujillo, año 2015.

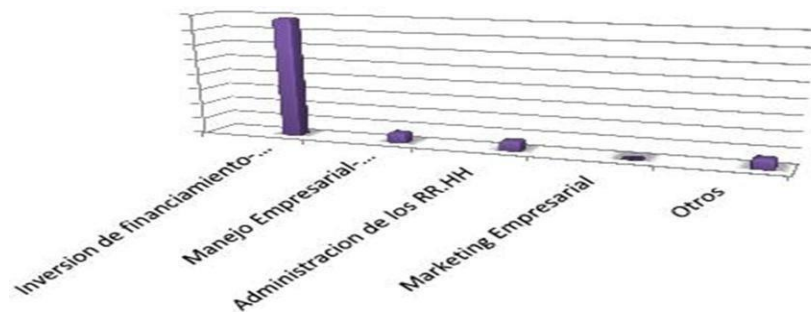


Gráfico N° 15: Qué tipo de cursos fue capacitado

Interpretación:

Se observa que el 79% de las encuestas aplicadas ha recibido cursos de capacitación como es la inversión del financiamiento, y de esta manera tengan una noción de la manera en que invertirán su crédito, mientras que el resto se prorratea en el 7% siendo respectivamente como manejo empresarial, marketing empresarial y Administración de los RR.H.

IV.2 Análisis de los Resultados

IV.2.1 Respecto al Perfil de los propietarios

- a) De las mype estudiadas se establece que el 66.67 %de los representantes legales encuestados en su mayoría son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 25 a 45 años.
- b) De las mype estudiadas los representantes legales son más del sexo femenino con un 66.67% .
- c) De las mype estudiadas un 66.67% de los representantes legales tiene un grado universitario incompleto.

IV.2.2 Respecto al Perfil de las MYPE

- d) De las mype estudiadas el 100% cuentan con so propio capital.
- e) De las mype estudiadas la mayoría de tienen una antigüedad promedio de 5 años de antigüedad
- f) De las mype estudiadas 66.67% posee de 1 a 5 trabajadores
- g) De las mype estudiadas la gran mayoría 66.67% tiene objetivo generar ganancias y utilidades

IV.2.3 Respecto al Financiamiento de las MYPE

- h) De las mype estudiadas el 66.67% solicitaron un préstamo
- i) De las mype estudiadas el monto solicitado en el préstamo entre 10000 a 80000

- j) De las mype estudiadas la entidad en la que solicitaron el préstamo fue el banco continental y la caja Trujillo
- k) De las mype estudiadas el 53% no obtuvieron una mejor rentabilidad con el préstamo solicitado

IV.2.4 Respecto a la Capacitación de las MYPE

- l) De las mype estudiadas el 73% recibió capacitación antes de solicitar un préstamo.
- m) De las mype estudiadas el 73% no capacito a su personal
- n) De las mype estudiadas el 73% recibió solo una capacitación
- o) De las mype estudiadas el 79% recibió capacitación en inversiones del financiamiento.

V. CONCLUSIONES

- se concluye de las mypes encuestadas del sector comercio rubro venta de ropa para niños del centro de Trujillo, que la mayoría de sus representantes son personas mayores de edad entre 25 y 60 años de edad, y un 66.67% son de género femenino, los representantes de las mypes encuestadas un 33.33% posee secundaria completa.
- Con respecto al financiamiento de las mypes encuestas del sector comercio rubro venta de ropa para niños del centro de Trujillo, se concluye que cuentan con su propio capital, que recibieron un préstamo y que esto no les llevo alcanzar una mejor rentabilidad.
- Con respecto a la capacitación los representantes de las mypes piensa que es una muy buena herramienta para mejorar, es por ello que la mayor parte de los representantes de las mypes se capacito siendo el curso en donde mas fueron capacitados es inversión del financiamiento, el personal que labora en la mypes encuestadas recibió capacitación pero en su mayoría 1 sola vez.
- Con respecto a la rentabilidad de las mypes los representantes de las mypes del sector comercio rubro venta de ropa para niños del centro de Trujillo, manifestaron que un 53% no obtuvieron rentabilidad debido a una falta de capacitación para saber una mejor uso de los recursos.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICOS

Flores, A. (2004) Metodología de Gestión para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Lima Metropolitana Disponible Desde: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/flores_ka/intro.pdf

Bazán J. (2008) La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/creditomypes-industriales.shtml>

Lourffat E. (2008) Administración: fundamentos de proceso administrativo. Disponible desde: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->

Barrera, M. (2001) Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional disponible desde: http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&si=2&ved=0ahUKEwiXlvuv5Z_LAhXSsh4KHRZkDyoQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.aladi.org%2Fnsfaladi%2Freuniones.nsf%2Fdab401eea2e85cea03256ac604de835%2F5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11%2F%24FILE%2Fecuador.doc&usg=AFQjCNEX5u4QCmJeR3SjjS9Ugd4XlSvqQ&bvm=bv.115339255,d.dmo

Sercotec (2010) Situación de las micro y pequeña empresa en Chile (2010) disponible desde: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_178555.pdf

Ortiz, Cabal, Mena (2013) Micro, Pequeñas y Medianas Empresas realizado en el país de República Dominicana (2013) Disponible: <http://www.gaedpyme.upct.es/documentos/microPeque%C3%B1aMedianaEmpresaenRD.pdf>

- Lozano, M. (2011) Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote (2011) disponible desde: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/446/287ç>
- Ordoñez, Vásquez (2014) Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del rubro restaurantes en San Vicente (2014) disponible desde: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/865>
- Nainfante, S. (2013) caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana (2013) disponible desde: <http://www.buenastareas.com/ensayos/238372419-Caracteizacion-Del-Financiamiento-La-Capacitacion/81125488.html>
- Marquez, P. (2007) Efectos Del Financiamiento En Las Pequeñas Empresas (2007) disponible desde: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Tello,O. (2014) Financiamiento del Capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa comerciales en el distrito de Pacasmayo (2014) disponible desde: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sarmiento R.(2011) La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004) citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

- Alarcón A (2011). Teoría sobre la estructura financiera. citada 2011 Oct. 11
Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Club planeta (2011) Fuentes de financiamiento. citada 2011 Oct. 11 Disponible
en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
- Pérez L. y Campillo F.(2011) Financiamiento. citada 2011 Oct. 11
Disponible en:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Sutton C. (2011) Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011
Oct. 12]. Disponible: <http://personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Chacaltana J.(2011) Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El
caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en:
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Ferruz L. (2011) La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2011
Oct. 12]. Disponible en:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Sánchez J. (2011) Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada
2011 Oct. 12]. Disponible en:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- MINTRA (2011) Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la
Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley
MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12].
Disponible en:
http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS_007_2008_TR.pdf

Financiamiento preinversión. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13].

Disponible en:

[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTA SP ARMY PES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTA%20SP%20ARMY%20PES/Capitulo4(1).pdf).

Definición. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en

<http://www.definicion.org/financiamiento>.

Definición. Financiamiento ABC. citada 2011 Oct. 13].

Disponible en:

<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Pérez L, Capillo F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Sutton C. (2011) Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011

Oct. 13]. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2011 Oct. 14].

Disponible en:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

Capacitación y desarrollo del Personal. [citada 2011 Oct. 14]. Disponible en:

www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2.

Gaxiola M. (2011) Detección de necesidades de capacitación. México:

[citada 2011 Oct. 14]. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

Cuesta P. (2011) Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. [citada 2011 Oct. 15].
Disponible <http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3f.htm>

Wikipedia. Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15]. Disponible en:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

Diccionario de economía política. Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15].
Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>.

ANEXOS

Anexo 01



ENCUESTA

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES CHIMBOTE FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

El presente, tiene por finalidad recoger información de las Mypes para desarrollar el trabajo de investigación denominado: Caracterización, Rentabilidad Y Financiamiento De Las Mypes Sector Comercial Rubro venta de ropa para niños en el Centro De Trujillo Año 2014. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Encuestado(a): _____ Fecha / /

1. Que Edad Tienen los Representantes de la MYPE

25 a 45 45 a 60

2. Sexo Del Representante De La MYPE

Masculino Femenino

3. Grado De Instrucción Del Representante De La MYPE

Primaria Técnica Secundaria
Universitaria Sin Instrucción

4. Que Tipo de Capital Cuenta su MYPE

Propio Ajeno

5. Que Tiempo De Antigüedad Tiene la MYPE

2 3 5 mas de 5

6. Números de Trabajadores En La MYPE

1 a 5 6 a 10

7. Cuales son los Fines Perseguidos por su MYPE

Generar ganancia- utilidades

dar empleo a familiares - amigos

8. En el Periodo 2014 Llego a Solicitar Préstamo

Si No

9. Cual Fue el Monto Solicitado

10,000 a 30,000 30,000 a 80,000 No Obtuvo Crédito

10. A Que Entidad La Solicito

Banco Continental Caja Municipal del Santa

11. Cree Usted que el Financiamiento Obtenido Contribuyo al Incremento de la Rentabilidad Anual de su MYPE para el Año 2014

Si No

12. Recibió Usted Como Dueño/Gerente/ Representante, Capacitación Previa Para la Administración del Financiamiento Obtenido en el Año 2014

Si No

13. El Personal De Su Empresa Ha Recibido Capacitación En El 2014

Si No

14. Cuántas Veces a Recibido Capacitación

1 2 3 mas de 3

15. Qué Tipo de Cursos fue Capacitado

Inversión del Financiamiento	<input type="checkbox"/>
Manejo Empresarial	<input type="checkbox"/>
Administración de los RR.HH	<input type="checkbox"/>
Marketing Empresarial	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

Anexo 2

Directorio de Mypes

item	representante	dirección	distrito
1	SIUFFE FERNANDEZ DAVID ELIAS	GAMARRA 647	TRUJILLO
2	GARCIA RODRIGUEZ FELIX	GAMARRA 739	TRUJILLO
3	INOSTROZA MAYERHOFFER RUBY MERCEDES	JUNIN 231	TRUJILLO
4	RODRIGUEZ CASTRO ROSA MELANIA	AYACUCHO 590	TRUJILLO
5	CARRANZA ARANGURI ARISTIDES CARLOS	PIZARRO 899	TRUJILLO
6	SANTOS PEREZ JOSE	BOLOGNESI 762	TRUJILLO
7	CARRANZA NEIRA EDIFRESIA BENILDA	BOLIVAR 906	TRUJILLO
8	GAMBOA FLORES ESTHER	PIZARRO 171	TRUJILLO
9	MIÑANO VERA EDDER BENNI	AYACUCHO 920	TRUJILLO
10	SALVADOR VILLACORTA VIOLETA CONSUELO	SAN MARTIN 776	TRUJILLO
11	GONZALES DE DE LA CRUZ MARTHA	AYACUCHO 590	TRUJILLO
12	TORIBIO ARANGURI CAROL GAVI	GAMARRA 738	TRUJILLO
13	BACA DE LA CRUZ SANTOS GLADYS	ESPAÑA 2001	TRUJILLO
14	MERINO LEON MARITA JANETH	JUNIN 757	TRUJILLO
15	MARQUINA PAREDES ROSA MARIA	JUNIN 822	TRUJILLO

Anexo 3

FICHA DE EVALUACIÓN INSTRUMENTO POR EXPERTO

ÍTEM	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA VALIDEZ				CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LOS ASPECTOS ESPECÍFICOS							
	CONTENIDO <i>(Se refiere al grado en que el instrumento refleja el contenido de la variable que se pretende medir)</i>		CONSTRUCTO <i>(Hasta donde el instrumento mide realmente la variable, y con cuanta eficacia lo hace)</i>		RELEVANCIA <i>(El ítem es esencial o importante, es decir, debe ser incluido)</i>		COHERENCIA INTERNA <i>(El ítem tiene relación lógica con la dimensión o el indicador que está midiendo)</i>		CLARIDAD <i>(El ítem se comprende fácilmente, es decir, sus sintácticas y semánticas son adecuadas)</i>		SUFICIENCIA <i>(Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la dimensión de esta)</i>	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
1	X		X		X		X		X		X	
2												
3												
4												
5												

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LOS ASPECTOS GENERALES			SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la ficha de cotejos			X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación			X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial			X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa la respuesta sugiera los ítems a añadir			X		
VALIDEZ					
APLICABLE		NO APLICABLE		APLICABLE TENIENDO EN CUENTA OBSERVACIÓN	

Validado por: *Ms. ROGER DEMETRIO REYNA SEGURA*

Fecha: *14-06-2016*

Firma y sello

 LIC. ROGER DEMETRIO REYNA SEGURA
 COESPE 166
 COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ