UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MUEBLERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO – TINGO MARÍA, PERÍODO 2016.

PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

BR. OLMEDO CACHIQUE GUERRA

ASESOR:

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira.
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne
Secretario

Mgtr. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su provisión en la elaboración del presente informe, por ser mi fortaleza, mi redentor y mi guía en todo tiempo.

A mis padres, por el amor incondicional y la fortaleza que me brindaron y me guiaron para conseguir mis metas.

Al CPCC. Constantino Ananías Cori Corne**,** quien me dio las pautas y estructuras necesarias para que mi tesis pueda ser eficiente y razonable, aportando con su experiencia profesional el asesoramiento indicado en mi investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, porque gracias a sus consejos pude cumplir mis objetivos y metas, me animaron en todo momento a seguir a pesar de las circunstancias.

A mis docentes, por su paciencia ya que me enseñaron los retos de mi carrera profesional, me guiaron hacer un profesional eficiente y responsable y me aconsejaron a ser mejor cada día, fueron muy Importantes para mi formación profesional.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. La investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra de 11 Mueblerías de una población de 22, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPE, el 55% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 64% de las MYPE encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 46% de las MYPE que recibieron crédito lo invirtieron en mejoramiento del local y el 36% en el capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 82% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 55% de los microempresarios encuestados se capacitaron en inversión de crédito financiero y en 46% en manejo empresarial. Respecto a la rentabilidad, el 91% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido, y el 100% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPE encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro Mueblerías.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The present investigation was to general objective to describe the main features of the financing, the training and the profitability of MSES of the trade sector, item furniture shops of the province of Leoncio Prado - Tingo Maria, period 2016. The investigation was both a quantitative and descriptive level, to develop it chose a sample of 11 Furniture Shops of a population of 22, who were applied a structured questionnaire using the technique of the survey. Being the main results: With regard to financing, 64% of MSES surveyed stated that received commercial loans, 46 per cent of MSES which received credit invested it in improvement of local and 36% in the working capital. With regard to the training, 82 per cent of the respondents said that yes micro entrepreneurs received training before the granting of the credit, 55 per cent of the micro entrepreneurs surveyed were trained in investment of financial credit and 46% in business management. With regard to the profitability, 91 per cent of the respondents said that their micro entrepreneurs profitability improved by the funding received, and the 100% by the training received toward him and his staff. The research concludes that the majority of the legal representatives of MSES surveyed its profitability improved by the financing and training received, since factors which are essential to their economic development and business management of the trade sector, item furniture shops.

Key words: financing, training, profitability, MSES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Jurado Evaluador……ii

Agradecimiento……...……iii

Dedicatoria……....…...……...…iv

Resumen……...…….....v

Abstract……..……...……...…vi

Índice de contenido…….……vii

Índice de Tablas…….……ix

Índice de gráficos……xi

I.INTRODUCCIÓN……. 01

II. REVISIÓN DE LITERATURA……. …… 08

2.1 Antecedentes…… 08

2.2 Bases teóricas de la investigación…… 20

2.3 Marco conceptual…….……. 35

III. METODOLOGÍA……38

3.1 Tipo y nivel de investigación …… 38

3.2 Diseño de la investigación……. 38

3.3 Población y muestra ……..… 40

3.4 Técnicas e instrumentos……. 45

3.5 Definición y operacionalización de las Variables……. 42

3.6. Matriz de consistencia……...……...……. 46

IV.RESULTADOS……..... 48

4.1 Resultados…….…….…. 48

4.2 Análisis de los resultados ……..……..…… 69

V.CONCLUSIONES……..…72

Referencias bibliográfica……...…75

Anexos….……...…78

Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables……....42

Tabla 2. Matriz de consistencia …….……46

Tabla 3. Edad de los representantes legales……48

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE……...49

Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE……...…50

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad……..…...51

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE……..…...52

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE…..…..…53

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE…….…....54

Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores……..……..55

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE…….…....56

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio…….57

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo……..…58

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito……....59

Tabla 15. En que fue invertido el crédito……60

Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero…….…..61

Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años……...62

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron……63

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido……...64

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad……65

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal……..66

Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad……67

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto…....68

Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales…….……...48

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE……...……..…….49

Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPE…….....50

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad…….…….51

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE…….52

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE…….53

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE…….....54

Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores……..…..….55

Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE……...….56

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio……..…….57

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo……..…58

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito……..59

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito…….…60

Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero……..…....61

Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años…..…..62

Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron…….……63

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido……..…….64

Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad…….……65

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la

capacitación recibida hacia usted y su personal…….66

Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad……67

Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto…68

I.INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación denominado "Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los Micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado periodo 2016", que a continuación presento, tiene por objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE sector comercial, rubro Mueblerías en la Provincia de Leoncio Prado de Tingo María, 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.
Una preocupación fundamental del mundo moderno es la informalidad de las MYPES y búsqueda de alternativas para su formalización. Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de ésta problemática es el análisis de la informalidad de las MYPES y el Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad (Micro y Pequeñas Empresas) en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos. MYPES, unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización, actualmente se norman bajo la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015).

Sostiene que, la evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o _ buen ingreso, gracias a los sobornos que reciben. Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben generar. Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien seria aumentar los impuestos. (Schmidt,2006).

Menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional. Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento. (Lombardi, 2004).

Sostiene que a partir del año 2001, el Gobierno del Presidente Alejandro Toledo dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Con la promulgación de la ley Nº 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, se ratifica como función especial del estado a la promoción de la competitividad y productividad de las microempresas ya existentes, así como el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. (MTPE,2004).

Sostiene que en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). (Sandoval ,2005).

Menciona que en el año 2003 el gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley Nº 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo Nº 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: Número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

Así tenemos que el Art. 3º establece que las características concurrentes son:

El número total de trabajadores:

La microempresa: Abarca de uno hasta diez trabajadores.

La pequeña empresa: Abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

Niveles de ventas:

La microempresa: Hasta el monto máximo de 150 UIT.

La pequeña empresa: A partir del monto máximo señalado para las microempresas, hasta 850 UIT.

Esta caracterización de las MYPES, basada en el número de trabajadores y nivel de ventas, tiene diferentes interpretaciones. Entidades como el PROMPYME, el CONSUCODE y el propio INEI, indican que según esta norma los trabajadores independientes son considerados como empresarios de las microempresas, mientras que el PEEL del MTPE considera a los independientes como un rubro diferente y separado de las MYPES. (Miranda,2005).

En el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son: Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar. Flexibles, que se adecuan a las características del entorno. Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos, con bajo costo de mano de obra, escasa división del trabajo. Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación u escasa participación en conglomerados o cluster. Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio. (GRSM, 2006)

Sostiene que después de muchos años de considerar a las MYPES como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y social. Desde los políticos hasta las amas de casa, pasando por todos los sectores sociales, así como las instituciones representativas, aceptan hoy día que la suerte del país y el bienestar de millones de personas requieren de un sector de MYPES sano y dinámico. (Villarán,2000)

Longenecker (2003) sostiene que, son diversos los riesgos los cuales se enfrentan los empresarios al iniciar u operar sus propios negocios. Al invertir su dinero asumen riesgos financieros. Si dejan empleos seguros, arriesgan su carrera. La tensión y el tiempo que se requiere para comenzar un negocio también pueden poner en peligro a su familia. Y los empresarios que se identifican muy estrechamente con aventuras empresariales específicas enfrentan riesgos psicológicos ante la posibilidad del fracaso. (Longenecker,2003)

Sostiene que, cualquier estudio sobre informalidad debe sortear el problema de la definición, es decir, qué se entiende por sector informal. En la literatura económica no existe consenso sobre la definición de la economía informal y resulta común utilizar diversos términos para referirse a ella, tales como economía subterránea, paralela, secundaria, oscura, clandestina, no registrada, o

no oficial. Así, varios autores ofrecen ilustraciones que, aunque distintas apuntan a un mismo fenómeno. (De la Roca,2004).

Por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio–rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado- ¿Tingo María, período 2016? Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio–rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPE en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las MYPE en el ámbito de estudio. Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer que tan importante es la relación entre el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro mueblerías en la Provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016, finalmente porque los resultados servirán como antecedente para futuros trabajos de investigación a fines al presente.

Finalmente, la investigación se justifica porque, las MYPES han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú, aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la población económicamente activa (PEA) Por otro lado, a nivel regional y local casi no existen estadísticas desagregadas por sectores y rubros productivos sobre las MYPES; por tal motivo, es importante empezar a desarrollar trabajos descriptivos en un primer momento, para luego hacer trabajos correlaciónales y explicativos sobre las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES. En esta perspectiva, el presente trabajo de investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector en estudio. También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporcionará un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos concretos sobre las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del ámbito de estudio.

II.REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

López, A. (2008), en su tesis titulada Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Salvador. Identificaron que el 50% del total de MYPE en San Salvador declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las MYPE que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar que las empresarias y los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por tanto, las PYMES tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por consiguiente, es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario.

Flores (2004), "Tesis para optar Título Profesional En Ciencias Contables". A nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto, es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de un país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales, así en la Europa antigua tienen su inicio en los micros y pequeñas empresas. Así, por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del

empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: Libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial, prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas. Actualmente en Europa las pequeñas empresas tienen un sistema de subcontratación importante sobre todo en la fabricación y en la construcción. Los salarios son sensiblemente inferiores a las empresas grandes. Siendo por ejemplo en los sectores manufactureros, salarios medios del 30% a 50% superiores a las grandes empresas. Tal vez esta diferencia se compensa en el sector industrial, pues la que productividad de las empresas grandes es hasta los dos tercios mayor que en las pequeñas. Los países asiáticos como: Japón, Corea y actualmente China, han implementado para su desarrollo de sus empresas pequeñas y medianas, políticas de apoyo económicos. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo a dichos países, resolviendo los problemas de empleo, creación del valor, sostenibilidad del crecimiento, innovación y competitividad. Igualmente, en África a pesar de ser otro continente, se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las Incubadoras de Negocios donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas. En general, estas experiencias ponen en evidencia de que el sector de las MYPE, y también la mediana, juegan un papel muy importante en la economía de un país. La finalidad es la misma, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de las MYPE, ya sea del

sector industrial, comercial, o de servicios. Por otro lado, las instituciones veterinarias en el mundo, vienen adaptándose al desarrollo y a los desafíos del incremento de la producción animal, del comercio y de los movimientos de animales y productos de origen animal, factores que a su vez incrementan considerablemente el riesgo de transmisión enfermedades animales y zoonosis. Esta adaptación se debe a realizar en un contexto de cambios importantes que afectan el papel de los servicios públicos y privados, y que se traducen en una reducción del presupuesto y del apoyo otorgado, para realizar muchas tareas de las que tradicionalmente se ocupaban los servicios públicos, se modificó sensiblemente la división de responsabilidades entre proveedores de servicios públicos y privados y entre profesionales (con estudios universitarios) y para profesionales no universitarios. Este número especial de la Revista científica y técnica de la OIE (Organización Mundial de Sanidad Animal) hace balance de las experiencias realizadas hasta la fecha y de esos planteamientos alternativos. Un grupo de expertos que han participado en la implantación de sistemas alternativos de servicios zoosanitarios hacen balance de su experiencia. Aunque se otorga especial importancia al África subsahariana, porque es la región donde más se deja sentir la necesidad de instaurar sistemas alternativos, no por ello se olvidan los demás continentes. También se ofrecen varios ejemplos de instituciones veterinarias de países industrializados y se describe su evolución histórica con objeto de reflexionar sobre el modo en que esos sistemas podrían funcionar si fueran trasplantados a un país en desarrollo. A la hora de valorar determinada experiencia, y en función de cual sea su trayectoria personal, cada autor privilegia uno u otro aspecto de la cuestión: efectos directos sobre la salud animal, posibles consecuencias para la salud humana, nivel de equidad en favor de los diferentes beneficiarios y posibilidades de beneficiar a los ganaderos pobres u observancia de las

normas sanitarias ligadas al comercio. Esta publicación ayudará a las autoridades veterinarias competentes a concebir sistemas zoosanitario más eficaces, que contribuyan a perfeccionar la vigilancia y notificación de enfermedades animales y zoonosis y ofrezcan con ello una vida mejor a los 600 millones de pequeños ganaderos del mundo en desarrollo, abriendo nuevos mercados para sus productos y protegiendo y mejorando la salud pública. Por otro lado, en América Latina países como: Bolivia tiene mejores condiciones para los micros finanzas, le sigue Perú y luego Ecuador, según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La industria de las micro finanzas alcanzó un desarrollo notable en la región, donde hay seis millones de clientes de microcréditos. Los resultados muestran que las micro finanzas se desarrollan y crecen en países donde se consideran difíciles las condiciones para los negocios. Por otro lado, en la actualidad en el Perú existe un consenso sobre la importancia de la MYPE dentro de la estructura socio-económica del país, son varios los factores que explican la importancia de este tipo de nivel económico; es así que tenemos por un lado factores Cuantitativos; debido a que en este grupo se encuentran inmersas la mayoría de las empresas del país ya sean formales e informales, cabe resaltar que es al grupo económico más dinámico de nuestra economía, que se encuentra desarrollándose en todos los sectores socio económicos, teniendo como la actividad más desarrollada, seguida por el sector comercio, por la actividad de servicios y así sucesivamente involucrándose en todos los sectores. Las MYPE del país insertan a casi el 77% del empleo privado, contribuyendo de esta manera con el 42% del Producto Bruto Interno, tenemos al factor cualitativo que está en el enorme potencial de elaborar un tejido empresarial eficiente, competitivo, adaptable y flexible a los cambios que se dan en el transcurrir de las políticas de gobierno, por lo mismo las MYPE son consideradas motor: Descentralizado porque representa la mayor

cantidad de unidades económicas en cada una de las regiones del país, generadoras de riqueza mediante su consolidación, flexible como ya mencione líneas arriba debido a su versatilidad para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados, a las políticas de gobierno, competencia y economías abiertas. Cabe resaltar que las MYPE se desarrollan con costos relativamente bajos por ende tecnología insipiente y muchas veces sólo con una tecnología artesanal, logrando un empleo productivo, involucrando a la PEA más joven, mejorando el nivel de vida de estos; en muchos casos sacando a grupos de la extrema pobreza, permitiéndoles tener un crecimiento de manera sostenida.

Loyaga, W. (2011), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, período 2010 - 2011", 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. La población estuvo constituida por 22 Micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio. Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 15 MYPES. Y llego a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios**: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 80% son adultos, el 87% es de sexo masculino, el 73% solo tiene secundaria completa, el 20% Superior no universitaria completa y el 7% superior universitaria incompleta, el 80% son legalmente casados y el 13% divorciados. **Respecto a las características de las MYPES**: Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 70% se dedica al negocio por más de 03 años, el 93% refiere tener un solo trabajador permanente, el 7% tiene 2 trabajadores permanentes, el 100% son MYPES formales y el 67% se crearon para

maximizar ganancias, el 13% para emplear familiares y el 20% para generar ingresos familiares. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características en los últimos dos años: El 87% recibió financiamiento de terceros, el 73% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, siendo el 86% y 93% a largo plazo en el 2010 y 2011 respectivamente; donde el 86% Invirtió dicho crédito en capital de trabajo, el 7% en mejoramiento y/o ampliación de local y otro 7% porcentaje en compra de activos; El 67% refiere que las entidades no bancarias le brindan mayores facilidades para los créditos financieros. **Respecto a la capacitación**: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: El 73% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 67% no tuvieron un curso de capacitación en los últimos dos años, el 93% del personal no recibieron ningún tipo de capacitación y finalmente el 87% refiere que la capacitación no es una inversión.

Respecto a la rentabilidad: El 100% refiere que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, solo el 87% refiere que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa y el 60% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los 02 últimos años.

Tacas, M. (2010), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010". 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. La población estuvo constituida por 05 MYPES del sector

comercio - rubro ventas de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 - 2010. Se tomó como muestra a toda la población, por lo tanto, la muestra se convirtió en población muestral. **Respecto a los empresarios.** Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados son de sexo masculino, el 40% tiene grado de instrucción secundaria completa.

Respecto a las características de las MYPES: Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 60% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 60% posee dos trabajadores permanentes, el 60% manifestó que un trabajador eventual dentro de su negocio y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las MYPES fue por subsistencia. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: El 60% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio, el 100% de encuestados manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y usurero, en el año 2009 manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del banco de Crédito, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2009 manifestaron que los créditos recibidos fueron a corto plazo, en el año 2010 el 100% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, en el año 2010 el 100% manifestaron que los créditos fueron otorgados a largo plazo y el 20% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron sus créditos en mejoramiento y ampliación de local y el 20% en otros áreas que no especifican en el cuestionario. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales

características de la capacitación de sus MYPES son: El 100% de los representantes legales manifestó que no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito financiero, el 40% manifestó que no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años declararon que la capacitación que tuvieron fue en otro tipo de tema que no se especifica en el cuestionario, el 40% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que si considera que la capacitación sea una inversión y el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que si considera que la capacitación es relevante para sus negocios. **Respecto a la rentabilidad:** El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no mejoro la rentabilidad de la empresa, el 60% manifestó que la capacitación no mejoro la rentabilidad de la empresa y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Ninatanta, J. (2012), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012". Cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Descriptivo, debido a que el trabajo sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio. La población de nuestro estudio estuvo conformada por un total de 33 micros y pequeñas empresas comercializadoras de, muebles y enseres de madera las mismas que se encuentran ubicados en la zona céntrica del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012. De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a 15 MYPES

comercializadoras de muebles y enseres de madera, las mismas que se han escogido en forma dirigida. Llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: El 66.667% ocupan el cargo de propietario, el 66.67% tiene más de seis años de experiencia en el manejo de MYPES, el 53.33% tiene secundaria completa, el 20% primaria completa, el 13.33% universitaria y el 40% tiene estado civil casado, el 33.33% conviviente; en conclusión tenemos que la gran mayoría de estas pymes son dirigidas por sus propietarios, que tienen experiencia en manejo de MYPES en forma empírica, ya que cuentan con un nivel básico de educación secundaria, que no les permite realizar una buena gestión empresarial con una visión futura de crecimiento y posicionamiento en el mercado por falta de conocimiento y capacidad para gestionar su negocio. **Respecto a las características de las MYPES:** Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 66.67% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 66.67% tiene un trabajador, el 33.33% tiene de dos a cuatro trabajadores, el 46,67% tiene financiamiento propio para su MYPE, el 66.67% el objetivo de su empresa es obtener ganancia, el 66.67% su empresa lleva contabilidad, el 66.66% su empresa es asesorado por un contador, y el 20 % por otro profesional. En conclusión, de acuerdo a los resultados podemos ver que estas MYPES, tiene un gran porcentaje significativo de tiempo dedicado a la actividad comercial, pero no se ve el crecimiento, ya que la gran mayoría de estas PYMES cuentan con un trabajador, esto muestra una relación inversa, toda vez que su objetivo es obtener ganancias. Ya que una empresa en crecimiento hace inversión y requiere de más trabajadores, en cambio en estas MYPES se nota que mantienen una baja rentabilidad. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al

financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: El 46.67% obtuvo su crédito de las entidades financieras, el 86.67% solicito crédito para su empresa, el 73.33% recibió el crédito solicitado para su empresa, el 60% no está conforme con la tasa de interés cobrado por el préstamo, el 91% invirtió el préstamo en compras de mercaderías, El 81.81% considera que el préstamo obtenido soluciono el problema de liquidez de su empresa, el 90% lo utilizo para pagar proveedores, y además el 72.28% considera que el préstamo obtenido ayuda a su empresa abrirse a nuevos mercados. En cuanto al financiamiento obtenido se ve que el 46% de la MYPES encuestadas ha obtenido crédito de entidades financieras, esto quiere decir que el resto financia su actividad empresarial por recursos propios o de otras personas, ya que la gran mayoría no está de acuerdo con las tasas de interés de los bancos. Así mismo un gran porcentaje de los que recibieron el préstamo lo invirtieron en mercaderías y consideran que el préstamo soluciono su problema de liquidez y piensa que le ayudara abrirse a nuevos mercados. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: El 73.33% de sus trabajadores si se capacitan, el 76.92% es por cuenta de la empresa, el 46.15% los capacita dos veces al año, y el 30.77% una vez al año, el 38.46% respondió que en el año 2009 recibieron más capacitación, el 66.67% considera que la capacitación es una inversión y el 66.67% considera que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa, el 46.67% considera que la capacitación mejora la competitividad sobre otras empresas, el 60% cree que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición como una organización con presencia en la comunidad. Un gran porcentaje de MYPES capacita a sus trabajadores y consideran que es una inversión que mejorara la competitividad sobre la competencia. **Respecto a**

la rentabilidad: El 26.66 % cree que la rentabilidad obtenida de su empresa se muestra por tener más clientes, el 26.66% por tener menos deudas y el 26.66% porque ya no recurre a préstamos, el 80% recibió visitas de entidades financieras ofreciéndole créditos con el argumentos de la buena solvencia económica y financiera como imagen de su empresa, el 66.67% considera que las políticas de las transacciones de las entidades financieras están motivando el incremento de rentabilidad de su empresa y el 66.67% cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años. En cuanto a la rentabilidad en estas pymes no son tan satisfactorias porque se ve que vienen disminuyendo en los últimos años y esto debido a falta de una buena gestión, manejo de los recursos y falta de fuentes de financiamiento flexibles de acuerdo a la realidad en que se desarrollan estas MYPES.

Calderón, F. (2013), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES rubro comercio de madera de Chimbote, 2013", Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo. No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y se observa el fenómeno tal como se mostró de su contexto. Conformada por 20 propietarios de las MYPES, rubro comercio de madera de Chimbote, periodo 2013. Conformada por 10 propietarios de las MYPES, rubro comercio de madera que representan el 50%, de la población, la misma que ha sido dirigida. Llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a las características de las MYPES:** Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 70% se dedican al negocio por hace más de 5 años respectivamente. El 60% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 40% tienen de 6 a 10 trabajadores. De las MYPES

encuestadas el 60% se formaron con la finalidad de obtener ganancia y el 40% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia. **Respecto a los Empresarios:** Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: El 40% oscilan entre 25 a 45 años de edad, y el 60% entre 45 a 60 años**.** El 70% son de sexo masculino, y el 30% son femenino. El 30% tiene estudios universitarios, el 60% secundaria completa y el 10% primaria.

Respecto a la Financiamiento: El 60% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 50% recibieron montos de créditos entre 15,000 a 35,000 nuevos soles y el 10% recibieron montos de créditos por más de 35,000 nuevos soles. El 60% de las MYPES encuestadas recibieron el crédito; siendo el 66,67% del sistema bancario Banco Continental BBVA; y el 33.33% de la caja Trujillo donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18.50% la caja Trujillo. El 33,33% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 50% en capital de trabajo. El 60% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. **Respecto a la Capacitación:** El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 60%de los microempresarios, manifestaron que se capacitaron dos veces, el 30% se capacitó tres veces y una vez el 10%. El 70% de los micro-empresarios encuestados han recibido capacitación en Inversión del financiamiento – Administración, el 20% en marketing empresarial, respectivamente; y el 10% han recibido capacitación en otros cursos no especificados respectivamente. El 100% de los representantes de las MYPES, el 80% de su personal fue capacitado en servicios y atención al cliente, y el 20% en eficiencia en el trabajo. Al

respecto si la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa el 100% dijeron que sí, y mejoro la rentabilidad del negocio y ha incrementado a causa de la capacitación de los trabajadores.

Respecto a la Rentabilidad: El 100% de las MYPES manifiestan que ha mejorado la rentabilidad de su microempresa. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Financiamiento

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, 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 los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando

por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. Para (Lerma, Martín, y Castro, 2007).

Los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. Para (Lerma, Martín, y Castro, 2007).

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento".

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

Bancos

Entidades financieras no bancarias: Cajas rurales, Cajas Municipales, EDPYME, y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Es preciso mencionar que para el año 2013 en el Región de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3´741,6 millones, del cual S/.1´252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y micro empresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012. (Alvarado, Portocarrero y Trivelli, 2001).

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (Conger, Inga y Webb, 2009).

Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. (Pro Inversión, 2007).

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal

consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

Coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Cajas Rurales de Ahorro y Crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas.

Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) Menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que, para otorgar financiamiento, solicitan entro otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R.,2009).

Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevalúo de propiedades. (ProInversión, 2007).

Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. (Conger, L; Inga, P y Webb, R.,2009).

Fuentes de financiamiento semiformal

De acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que, estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, Portocarrero y Trivelli, 2001).

2.2.2. Capacitación

Es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas . . . El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997)

"La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas

circunstancias internas y externas . . . Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal." (Blake, 1997).

"La capacitación es, potencialmente, un agente de cambio y de productividad en tanto sea capaz de ayudar a la gente a interpretar las necesidades del contexto y a adecuar la cultura, la estructura y la estrategia (en consecuencia, el trabajo) a esas necesidades" (Gore, E., 1998).

"El término capacitación se utiliza con frecuencia de manera casual para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros . . . Se orienta hacia la cuestión de desempeño de corto plazo." *(*Bohlander, G. y otros; 1999).

"La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador . . . La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores." (Siliceo; 1996).

"Capacitación: Adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Consiste en una actividad planeada y basada en las necesidades reales de una empresa y orientada hacia un cambio en los conocimientos del colaborador. 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."

Como anuncié anteriormente, elaboré mi propia definición y es la que se puede leer a continuación:

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

¿Qué es evaluar los programas de capacitación?

Medir el impacto de la capacitación en la empresa es uno de los aspectos más críticos de dicho proceso, les permite a los servicios de capacitación evaluar su tarea para que la organización reconozca su contribución al proyecto empresarial. Además de la función de información a los involucrados de las actividades realizadas, la evaluación sirve también para mejorar las acciones de capacitación, ya que se produce una retroalimentación.

"Normalmente, la satisfacción expresada por los participantes inmediatamente después del curso, con la evaluación de reacción, resulta insuficiente y surge la necesidad de realizar una evaluación posterior en el lugar de trabajo para verificar los resultados de la capacitación. Dicha necesidad se completa con la evaluación del aprendizaje y transferencia. Por último, se debe realizar la evaluación de resultados, para demostrar a nivel organizacional dicho impacto." (Pain, 1993).

Importancia de la capacitación.

Desde el momento que se propuso la Calidad como modelo de gestión a los empresarios japoneses, en la década de los 50 del siglo XX, el papel de los trabajadores en las organizaciones productivas, cambió radicalmente. A partir del esquema de la reacción en cadena que provoca la calidad, propuesta por Deming, hacia la competitividad de la empresa, donde se afirma que la calidad conduce inicialmente a la productividad, porque se cometen menos errores, como se ve en la figura 1, surge la necesidad de capacitar individuos para que realicen sus actividades bien desde la primera vez, concepto de calidad establecido (Deming, 1989).

Pero además de esta capacitación permanente, se plantea que los individuos requieren de participación en la administración de los procesos, uno de los 14 principios de Deming. (Crosby,1987).

La cultura de una organización se enriquece a través de la administración participativa que a la vez puede conducir al desarrollo de las habilidades y destrezas del personal en el puesto de trabajo. (Ouchi, 1982).

Plantea que si se crean las condiciones para la interacción y participación en los lugares de trabajo, lo que es fundamental para el aprendizaje, finalmente éste impactará en el aumento de la productividad, si tanto el aprendizaje tácito se combina de forma dinámica con el aprendizaje explícito provocando una espiral de conocimiento. Esta espiral del conocimiento genera competencias para que los trabajadores desarrollen mejores métodos de trabajo, como se ha visto en compañías. (Nonaka,2000).

2.2.3. Rentabilidad

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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a 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. (Cuervo, 1986).

Define a l a rentabilidad como la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. El concepto de rentabilidad puede hacer referencia a:

Rentabilidad económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios.

Rentabilidad financiera, beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos benéficos.

Rentabilidad social objetivo de las públicas, aunque también perseguida por empresas privadas.

Describe que 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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a 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. (Sánchez,2002).

Rentabilidad en el Análisis Contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre la rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero 9) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte,

el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Consideraciones para construir Indicadores de Rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso

de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, e función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado económico empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Calculo de la rentabilidad económica

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

$$RE = \frac{\mathbf{ResultadoAntesdeIntereseseInmpuestos}}{\mathbf{ActivoTotalasuEstadoMedio}}$$

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.

Margen

$$\textbf{Margen} = \frac{\textbf{Resultado}}{\textbf{Ventas}}$$

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional.

Rotación.

$$\textbf{Rotación} = \frac{\textbf{Ventas}}{\textbf{Activo}}$$

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos. No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación.

Un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

Cálculo de la rentabilidad Financiera.

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. Las más habituales la siguiente:

$$\mathbf{RF = \frac{ResultadoNeto}{Fondospropiosasuestadomedio}}$$

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

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero; que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existe capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la economía siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.3. Marco conceptual

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 (29 – 31). 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.

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

Definición de capacitación

Se considera imprescindible la realización de una capacitación al personal, con el propósito de presentarles la propuesta de mejoras en el sistema de control interno del área de compras; la cual estará orientada al desarrollo más eficiente de las actividades y operaciones dentro del área de compras, beneficiando tanto a la empresa como al personal.

El capital más importante dentro de la organización, es el capital humano, es decir, sus empleados; debido a que ellos forman parte del equipo productivo que se hace presente en el desarrollo de todas las actividades que se realizan dentro de la empresa. Con esta idea, se busca orientar al personal activo de la empresa, mediante los talleres de

adiestramiento que se realiza especialmente sobre el área de compras; capacitar al personal.

Definición de la rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

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.

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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a 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 posterior.

MYPE:

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas 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.

Mueblerías

Una mueblería es un establecimiento que se dedica a vender diferentes tipos de mobiliarios que pueden ser utilizados para ambientar espacios tales como una casa, una oficina, un negocio, un consultorio y muchos otros. Por lo general, las mueblerías incluyen entre sus opciones todo tipo de muebles, aunque algunas mueblerías se especializan en determinados tipos de muebles (escritorios y mesas para oficina, muebles de cocina, muebles para niños, muebles de jardín, etc.). Además, en una mueblería los clientes pueden comprar los muebles de manera individual o en conjunto de acuerdo a promociones especiales.

Las mueblerías se caracterizan por exponer los muebles de manera que se simulen los ambientes los cuales pertenecen. A diferencia de otros tipos de negocios en los cuales los productos son organizados de manera lineal o clasificados según tipo de producto o precio, en la mayoría de los casos las mueblerías utilizan un ejemplar de cada mueble a la venta para recrear los espacios en los cuales se deberían utilizar. De este modo, los clientes pueden integrarse a ese hipotético espacio y visualizar verdaderamente cómo podrían quedar los mismos una vez adquiridos. Cuestiones como el estilo, la dimensión y la disposición de los mismos se ven entonces beneficiados por esta opción.

III.METODOLOGÍA

Define el Método Científico como: "El procedimiento o conjunto de procedimientos que se utilizan para obtener conocimientos científicos, el modelo de trabajo o pauta general que orienta la investigación".

Según esta definición, en el método científico se debe asumir un modelo lógico y coherente que ayude a la comprensión de un objetivo a lo largo de la investigación. (Sabino,1992).

3.1 Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis

3.1.1Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativa, con el fin de obtener la información necesaria para el problema de investigación.

3.1.2 Nivel de la investigación

Descriptivo, porque se limitó describir las características, cualidades y atributos de las variables de investigación.

3.2 Diseño de la Investigación

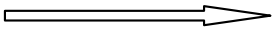
El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental- descriptivo.

No experimental

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

Descriptivo

Por qué se recolecto los datos en un solo momento y en un tiempo único con el propósito de describir las principales variables de estudio y analizar su contexto.

M O 

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad.

3.3 El Universo o Población

3.2.1 Área geográfica del estudio

La ciudad de Tingo María se ubica en la Región de Huánuco, en el centro oriente del territorio peruano (a 135 km. de la ciudad de Huánuco y a la margen derecha del río Huallaga).

Es cálido y húmedo (tropical), su temperatura promedio es de 24ºC.

El calor es intenso en el día y disminuye en la noche.

Las precipitaciones fluviales con mayor frecuencia son durante los meses de diciembre hasta abril.

Tingo María está considerado como una de las zonas con mayor frecuencia de lluvias en el país.

Tiene una superficie de 4,395.46 km^2.

La provincia de Leoncio Prado se encuentra ubicada exactamente en la zona central del Perú, en el extremo Norte de la Región de Huánuco. La capital de la provincia es

la ciudad de Tingo María, entre las coordenadas geográficas 75° 53' 00" Longitud Oeste y 09° 18' 00" Latitud Sur, limita por el Norte con el distrito de Nuevo Progreso, provincia de Tocache (Región de San Martín) y con el distrito de Cholón (provincia Marañón), por el Sur, con los distritos de Chinchao y Churubamba, por el Este, con la provincia Padre Abad, capital Aguaytía (Región de Ucayali), y por el Oeste, con las provincias de Marañón, Huacaybamba, Huamalies y Dos de Mayo.

Población

Estuvo conformada por 22 Mueblerías en la Provincia de Leoncio Prado de la ciudad de Tingo María.

Muestra

Estuvo conformada por 11 mueblerías, cual representa el 50% de la población.

3.2.2. Criterios de inclusión

Propietarios de la Zona urbana de la ciudad de Tingo María.

Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

3.2.3. Criterio de exclusión

No se consideró propietarios de las zonas rurales.

3.2.4. Definición y operacionalización de las variables

Financiamiento:

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, 2002).

Capacitación:

Es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas . . . El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997).

Rentabilidad:

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. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a 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. (Cuervo, 1986).

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	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 Femenino
		Grado de instrucción	Ordinal: Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. Universitario
Variable	**Definición Conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de los MYPE	Antigüedad MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPE	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieseis a veinte Veinte a mas
		Capacitación en las MYPE	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a mas cursos
		Tipo de capacitación	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera

			Prestación de mejor servicio Otros
Variable	**Definición Conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPE.	Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitud Crédito	Nominal: Si No
		Tipo de crédito obtenido	Nominal: Crédito de consumo Créditos Comerciales Créditos Hipotecarios Otros
		Instituciones Financieras obtenía crédito	Nominal: Sistema Bancario Sistema no Bancario
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento de Local Activos fijos Programa de capacitación Otros
Variable	**Definición Conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Capacitación en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la capacitación en las MYPE.	Capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Cantidad de cursos	Razón: Uno Dos

			Tres Cuatro
		Tipo de cursos que participo	Nominal: Inversión del crédito Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial
Variable	**Definición Conceptual**	**Definición operacional: Indicadores**	**Escala de medición**
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPE.	Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento obtenido	Nominal: Si No
		Mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida	Nominal: Si No
		Como considera la capacitación recibida	Nominal: Inversión Gasto

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Técnica: a fin de crear las condiciones para la medición de las variables la técnica que se empleo fue cuestionarios para la recolección de datos, por cuanto provee la evidencia material con relación al problema de investigación.

Instrumentos: para conseguir nuestro objetivo planificado, se utilizó una encuesta estructurada de 20 preguntas.

3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.

Título de tesis	Enunciado del problema	Objetivos	Tipo y nivel de la investigación	Universo o Población	Variables
Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la Provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2016?	**Objetivo general**: determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. **Objetivos específicos**: Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características del perfil de las MYPE	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	La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPE del sector comercial, rubro Mueblerías de la ciudad de Tingo María que suma un total de 22 MYPE con una muestra de 11 MYPE.	Financiamiento Capacitación Rentabilidad

		del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPE del sector comercio, rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016	a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.		

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

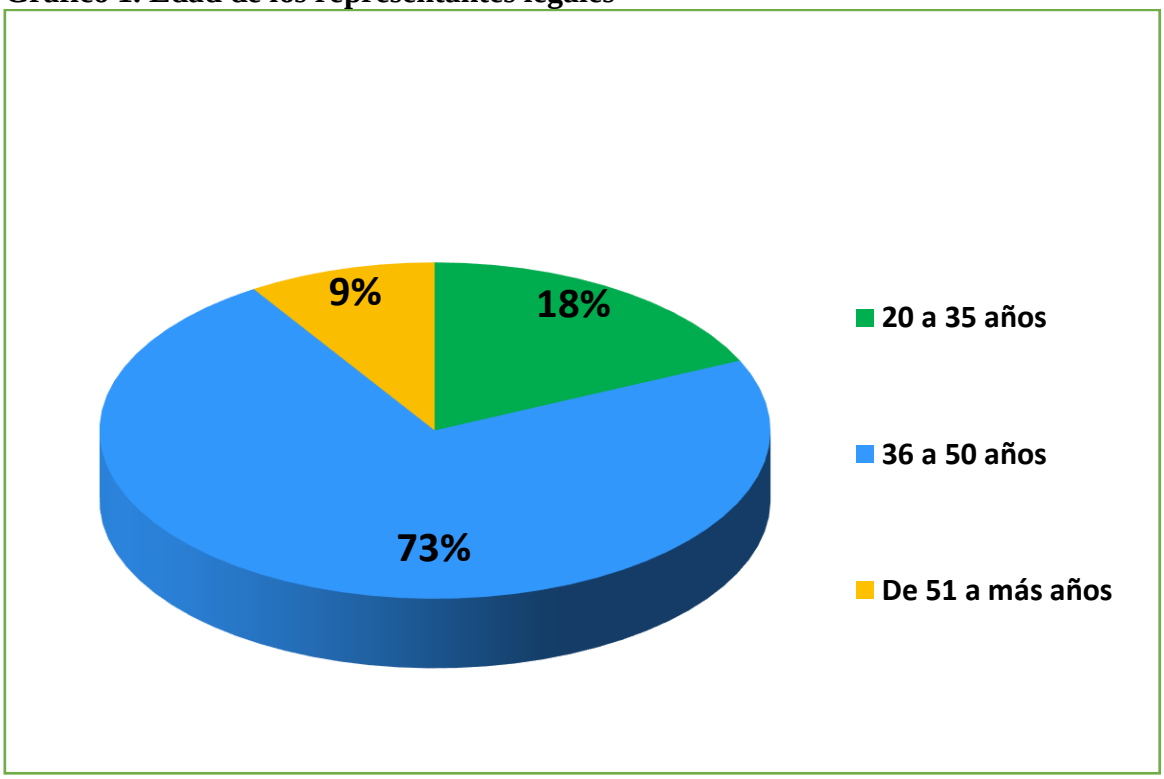
4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	2	18.2
36 a 50 años	8	72.7
De 51 a más años	1	9.1
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

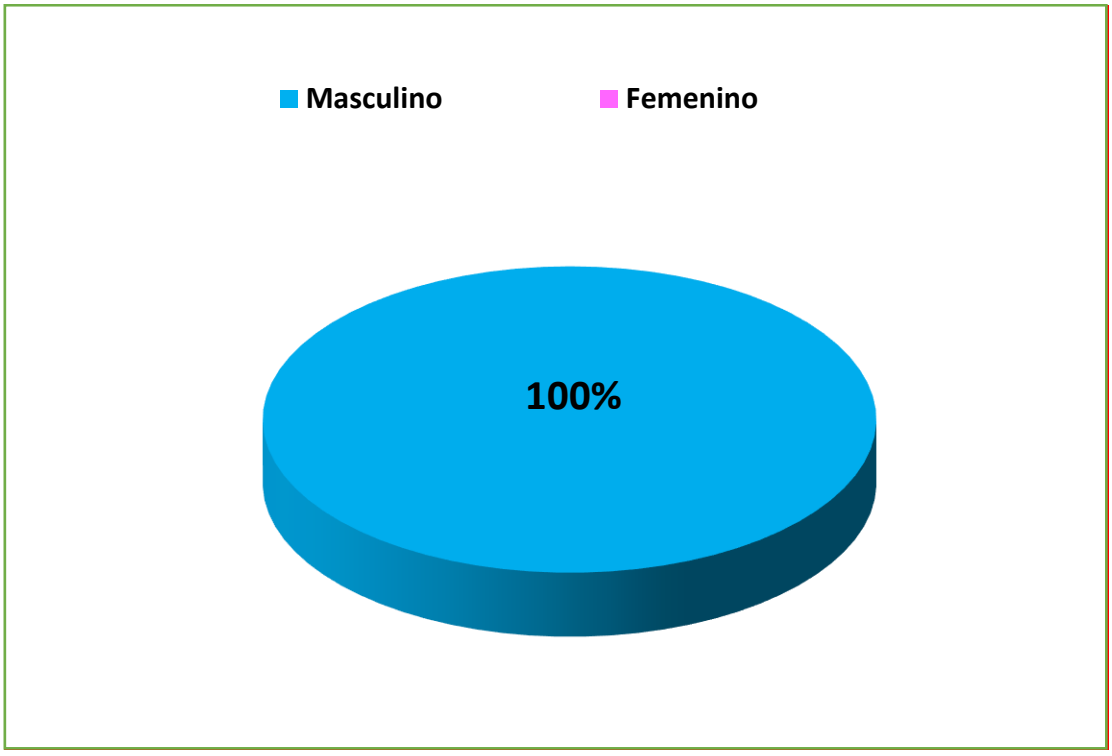
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 11 propietarios encuestados en un 73% están en la edad de 36 a 50 años y el 18% están en la edad de 20 a 35 años y de la misma forma en un 9 % de 51 a más años de edad.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPE.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	11	100.0
Femenino	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPE.



Fuente: Tabla 4.

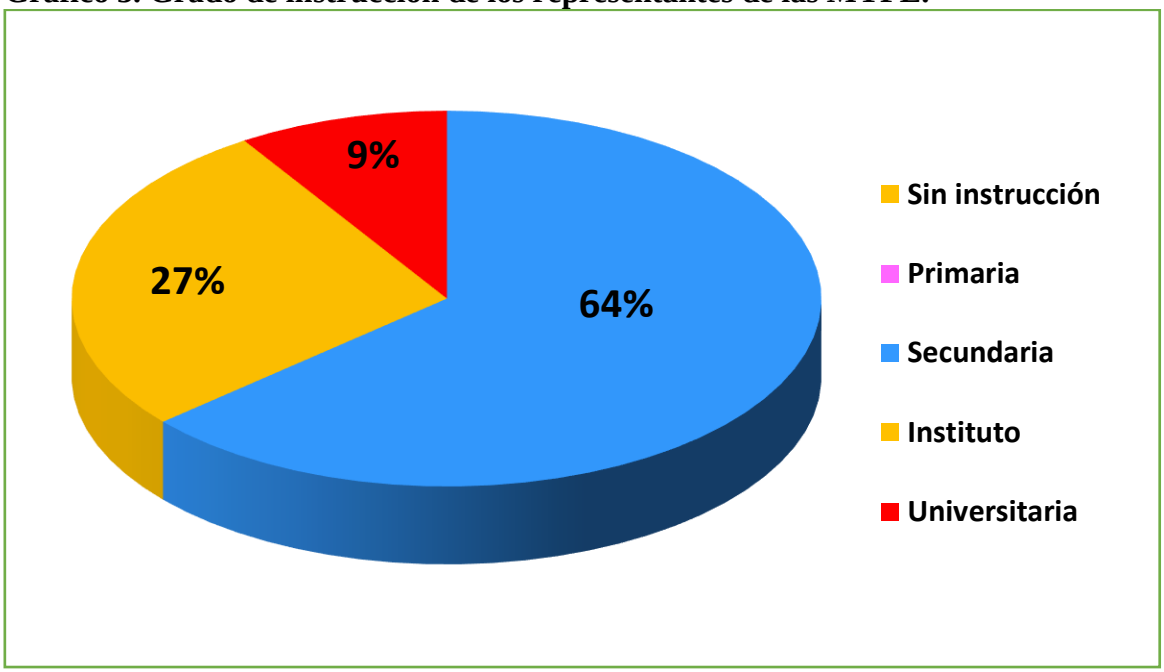
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 11 propietarios encuestados los 11 son de género Masculino.

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

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	0	25.0
Secundaria	7	63.6
Instituto	3	27.3
Universitaria	1	9.1
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 64% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y en un 27% de educación en institutos y en un 9% en universidad.

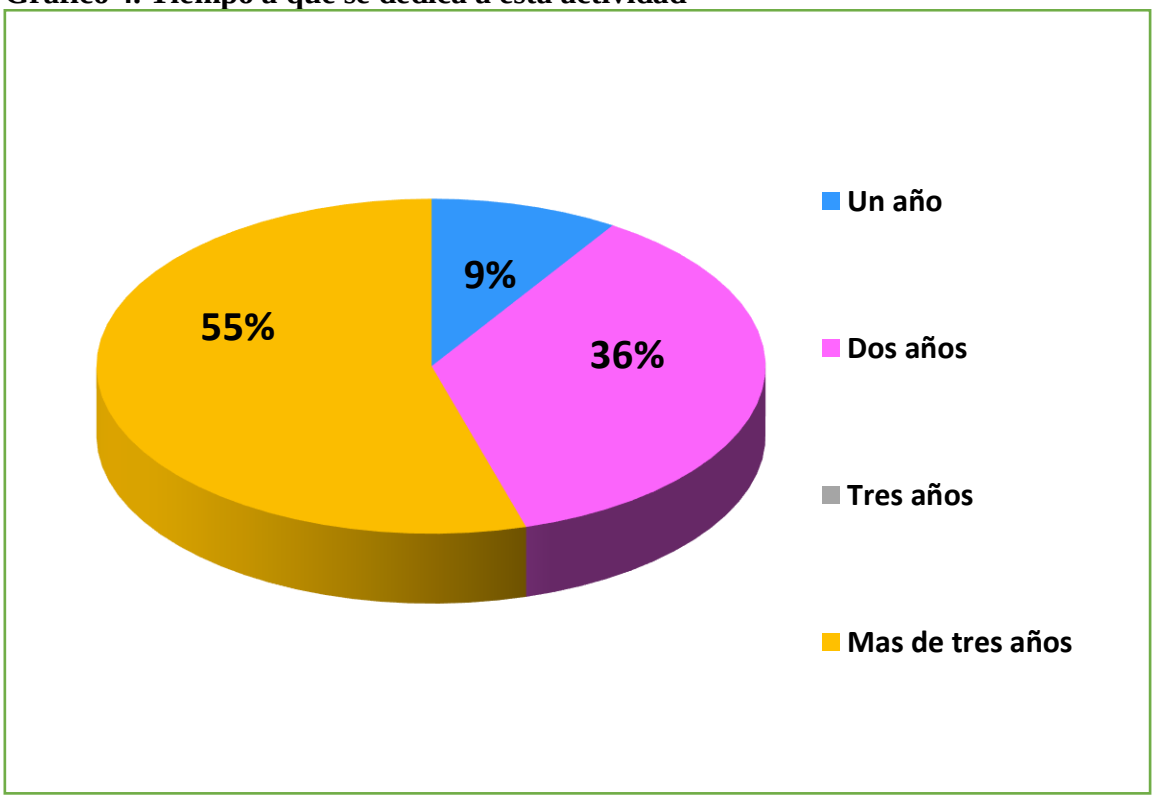
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPE

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	1	9.1
Dos años	4	36.4
Tres años	0	0.0
Más de tres años	6	54.5
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

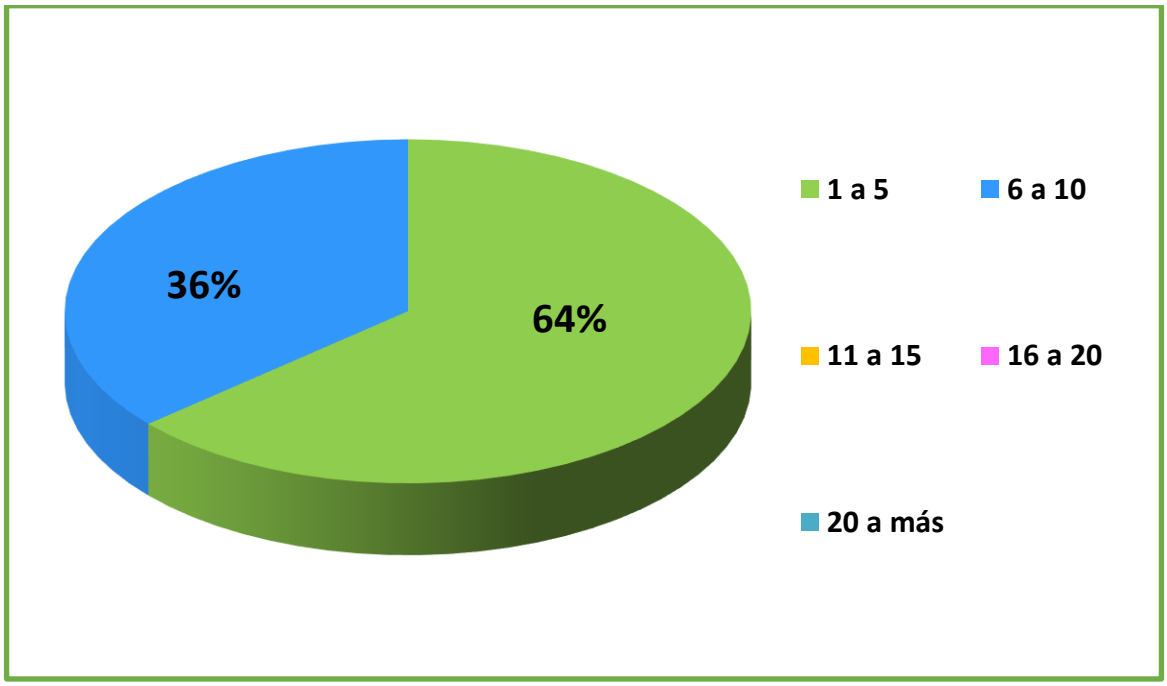
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 11 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 55 % de más 3 años, y en un 36% en dos años, y en 9% en un año.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	7	63.6
6 a 10	4	36.4
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
20 a más	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.



Fuente: Tabla 7.

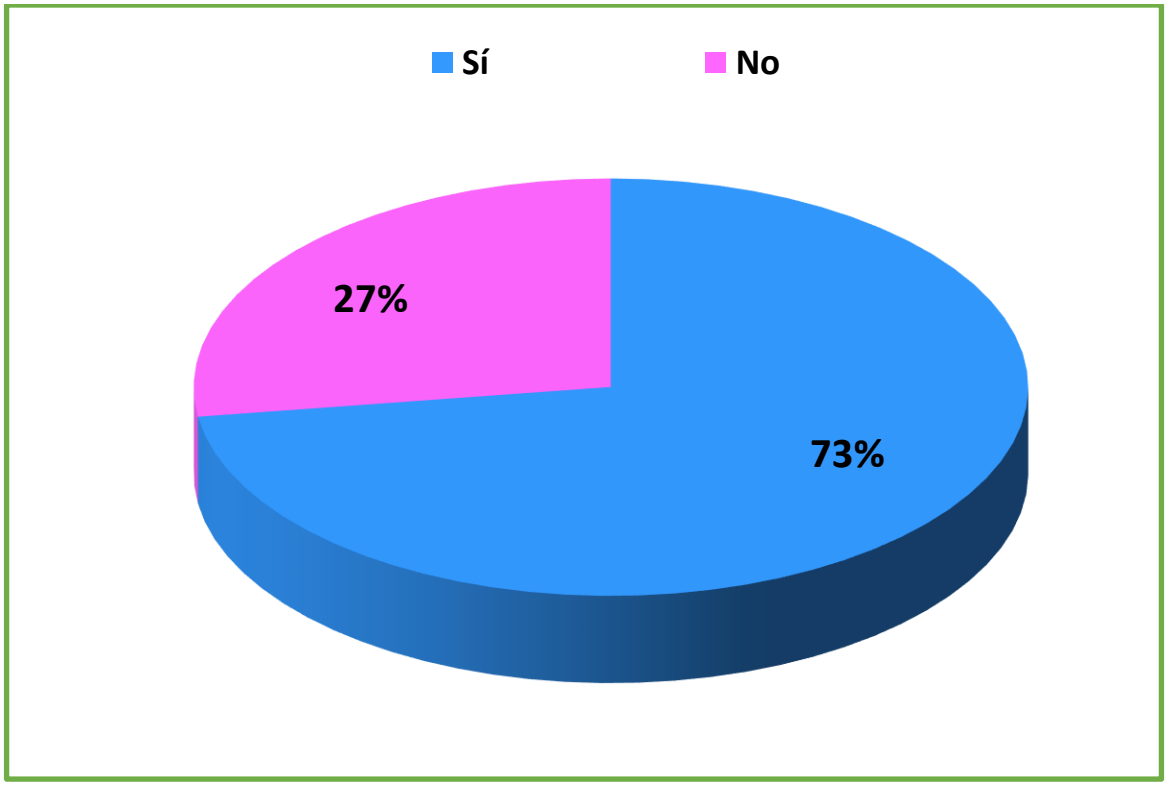
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 11 propietarios o representantes tienen un 64% de trabajadores de 1 a 5, y el 36% de 6 a 10 trabajadores.

Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	72.7
No	3	27.3
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPE.



Fuente: Tabla 8.

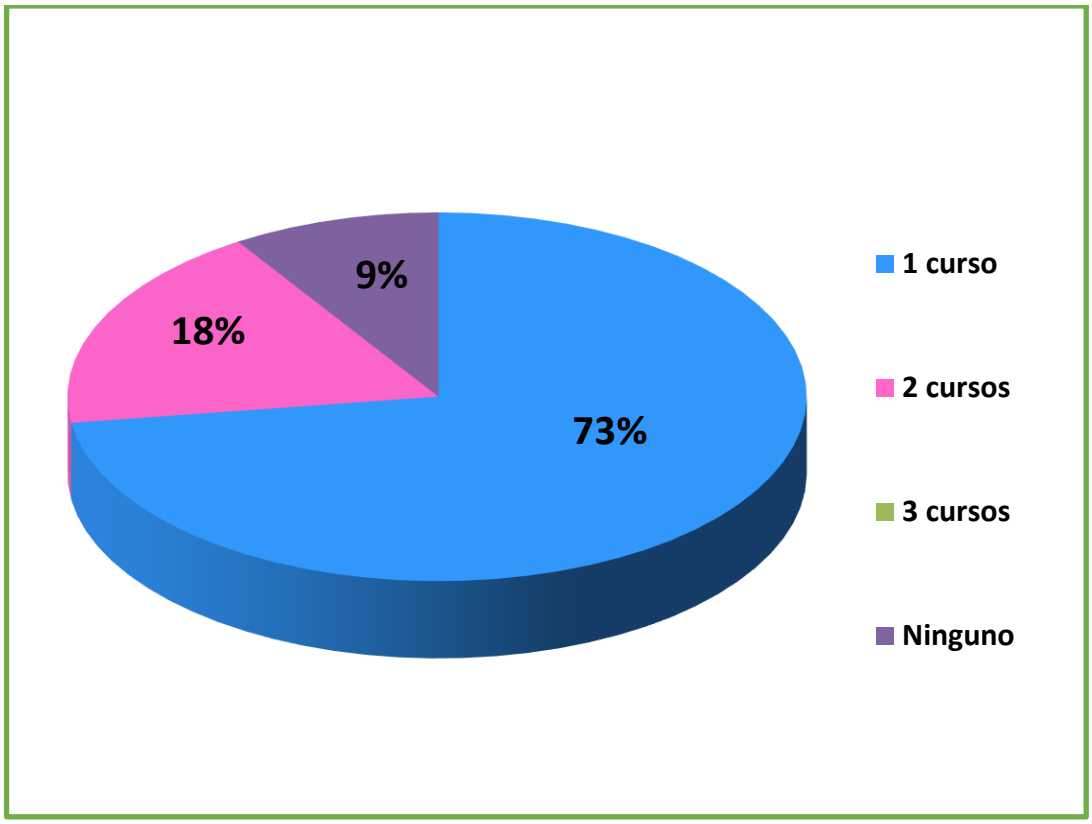
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 11 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE sí han recibido capacitación, los cuales abarcan un 73% y los que no recibieron capacitación solo fueron un 27%.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	8	72.7
2 cursos	2	18.2
3 cursos	0	0.0
Ninguno	1	9.1
Total	11	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPE.



Fuente: Tabla 9.

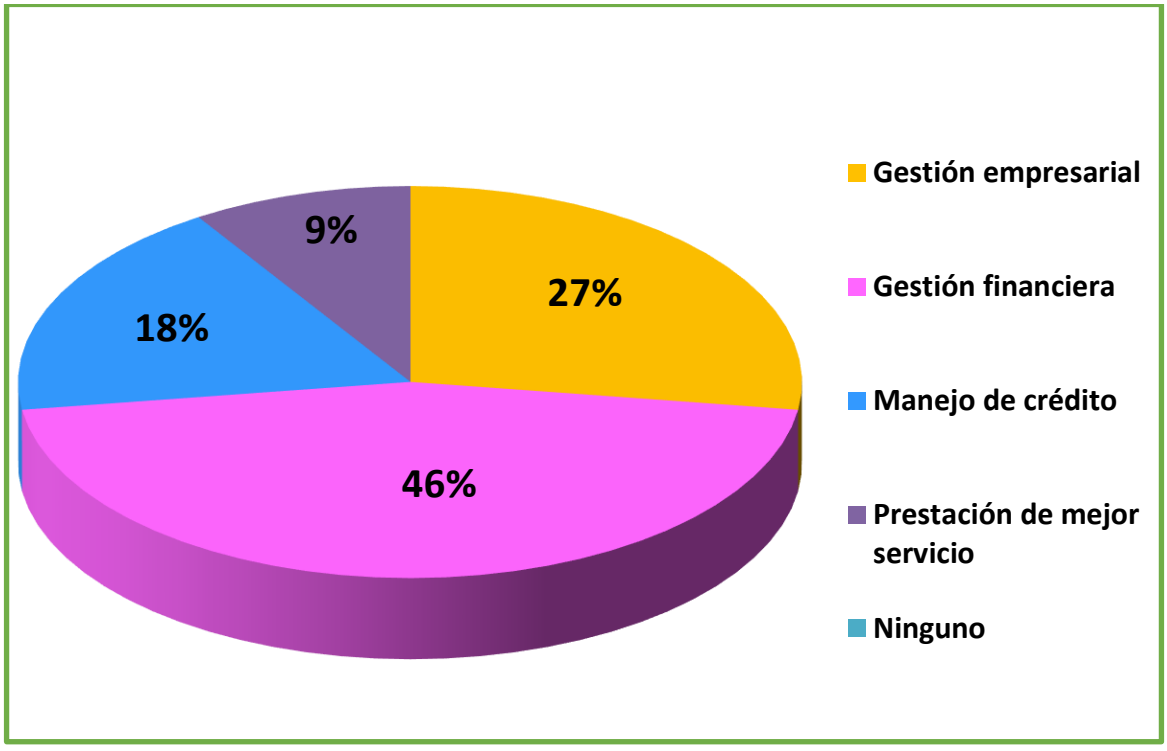
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que de los 11 trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 73% pertenece a los que tuvieron un curso, mientras que el 18% pertenece a los que tuvieron 2 cursos de capacitación, y en 9% no tuvieron ningún curso de capacitación.

Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores

Curso	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	3	27.3
Gestión financiera	5	46.0
Manejo de crédito	2	18.2
Prestación de mejor servicio	1	9.1
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 46% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPE encuestadas, se capacitaron en gestión

financiera, y el 27% en Gestión empresarial, solo el 18% se capacitaron en manejo de crédito, y en un 9% en prestación de mejor servicio.

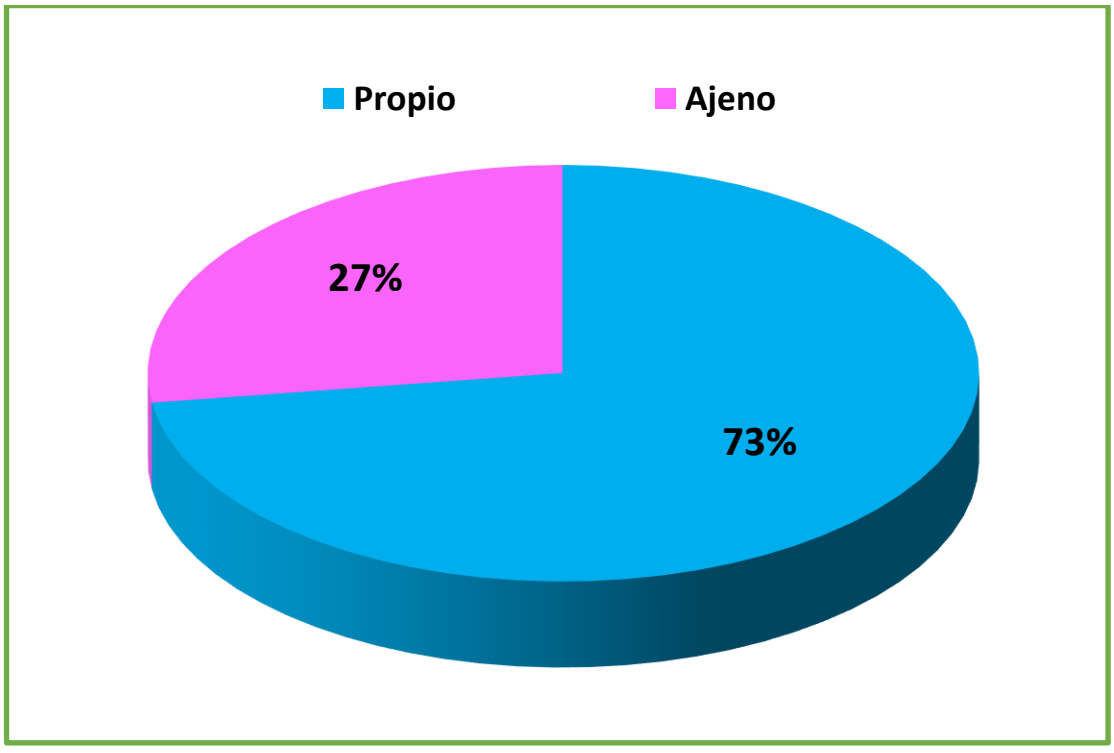
4.1.3 Respecto al financiamiento

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	8	72.7
Ajeno	3	27.3
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 11.

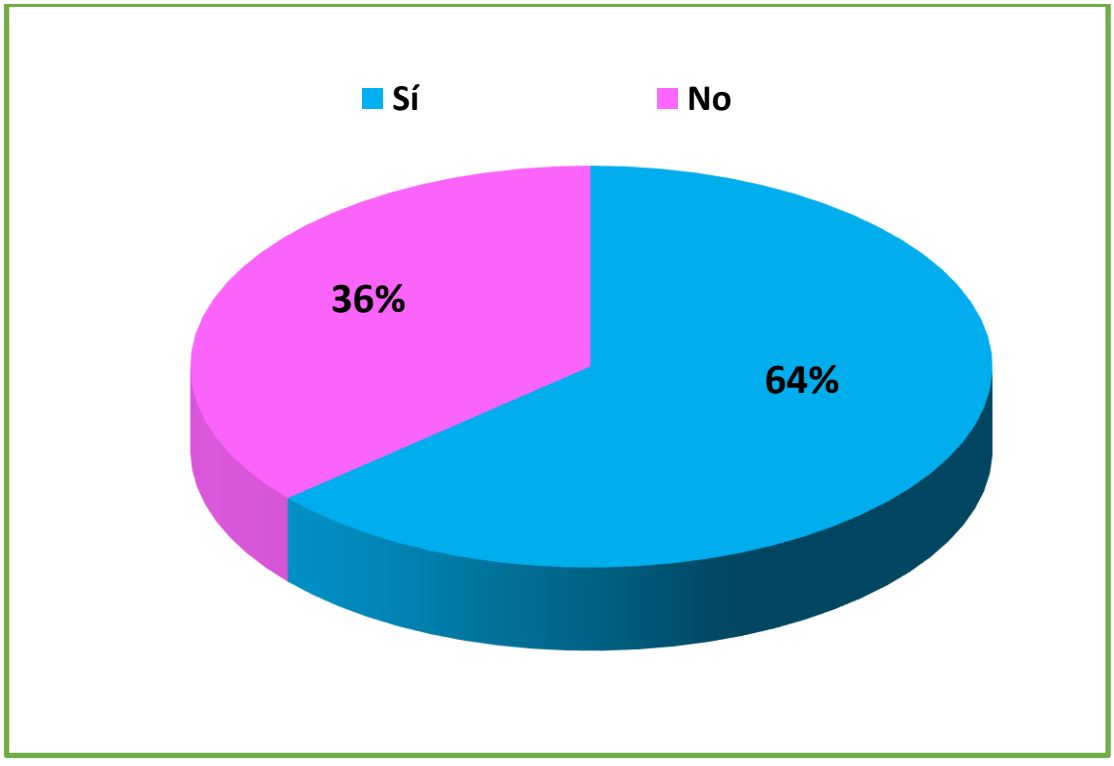
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 73 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio, mientras que el 27% es ajeno.

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	63.6
No	4	36.4
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

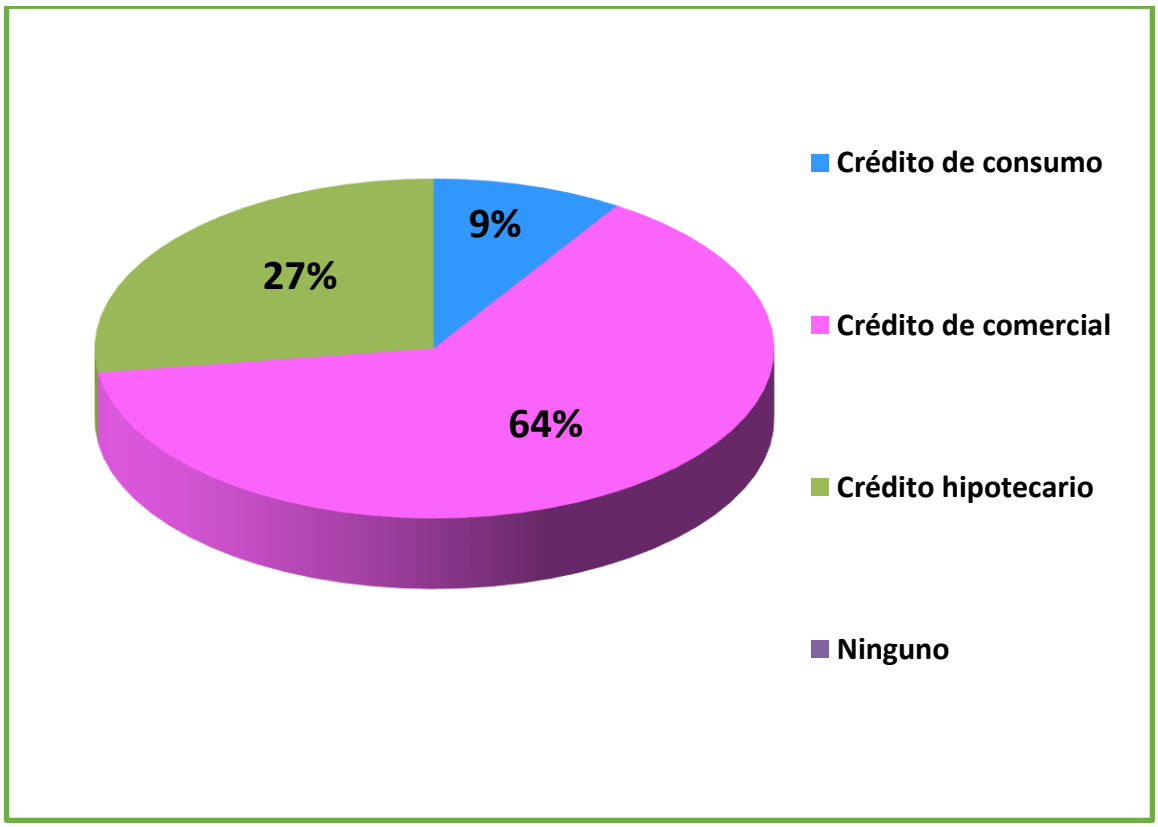
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 64% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio, mientras que el 36% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de consumo	1	9.1
Crédito de comercial	7	63.6
Crédito hipotecario	3	27.3
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

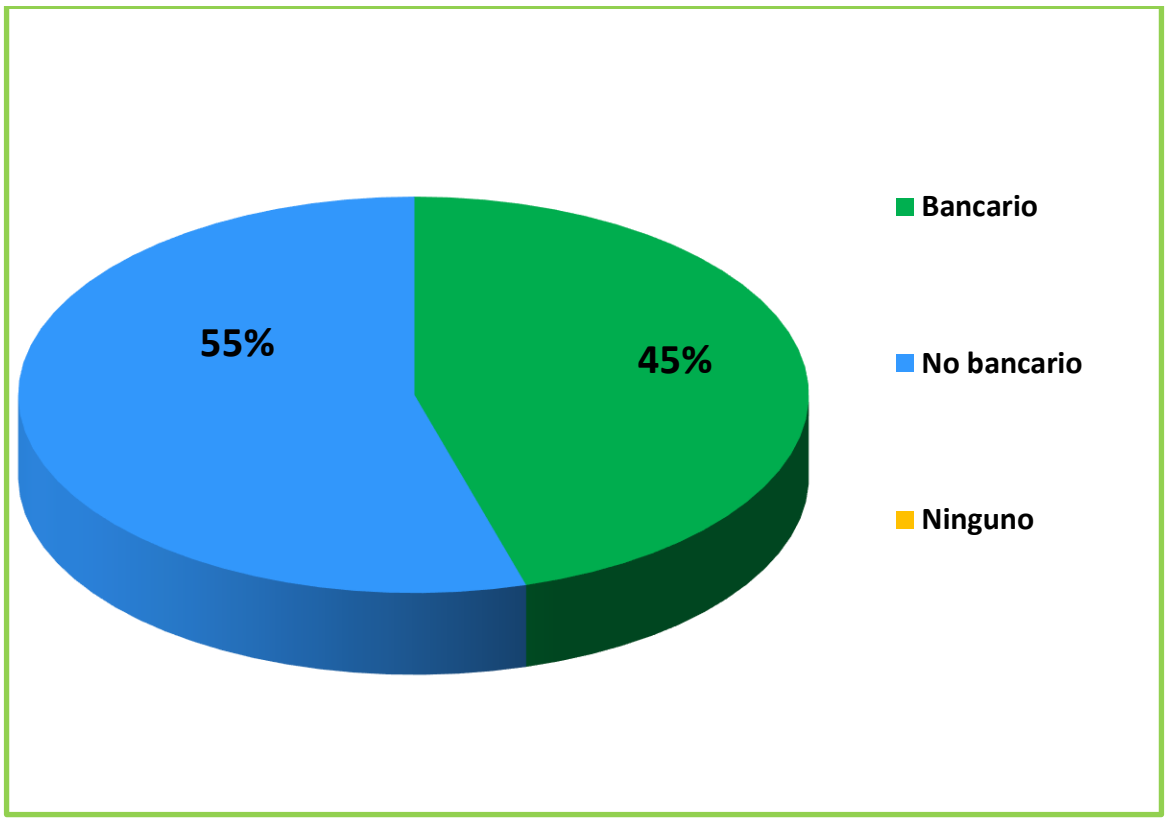
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 64% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos comerciales, mientras que el 27% crédito de hipotecario, y el otro 9% créditos de consumo.

Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	5	45.5
No bancario	6	54.5
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.



Fuente: Tabla 14.

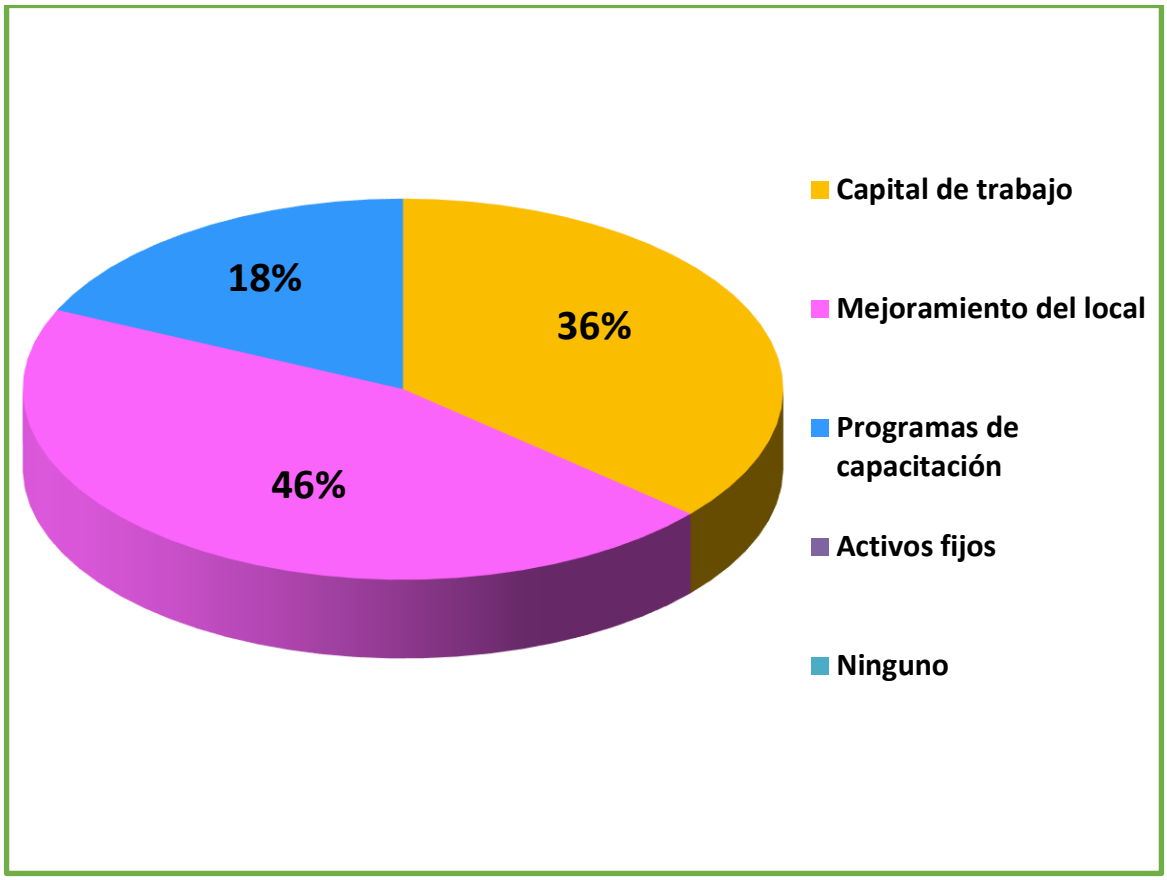
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 55% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, y el 45% lo han obtenido del sistema Bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	4	36.4
Mejoramiento del local	5	46.0
Programas de capacitación	2	18.2
Activos fijos	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.

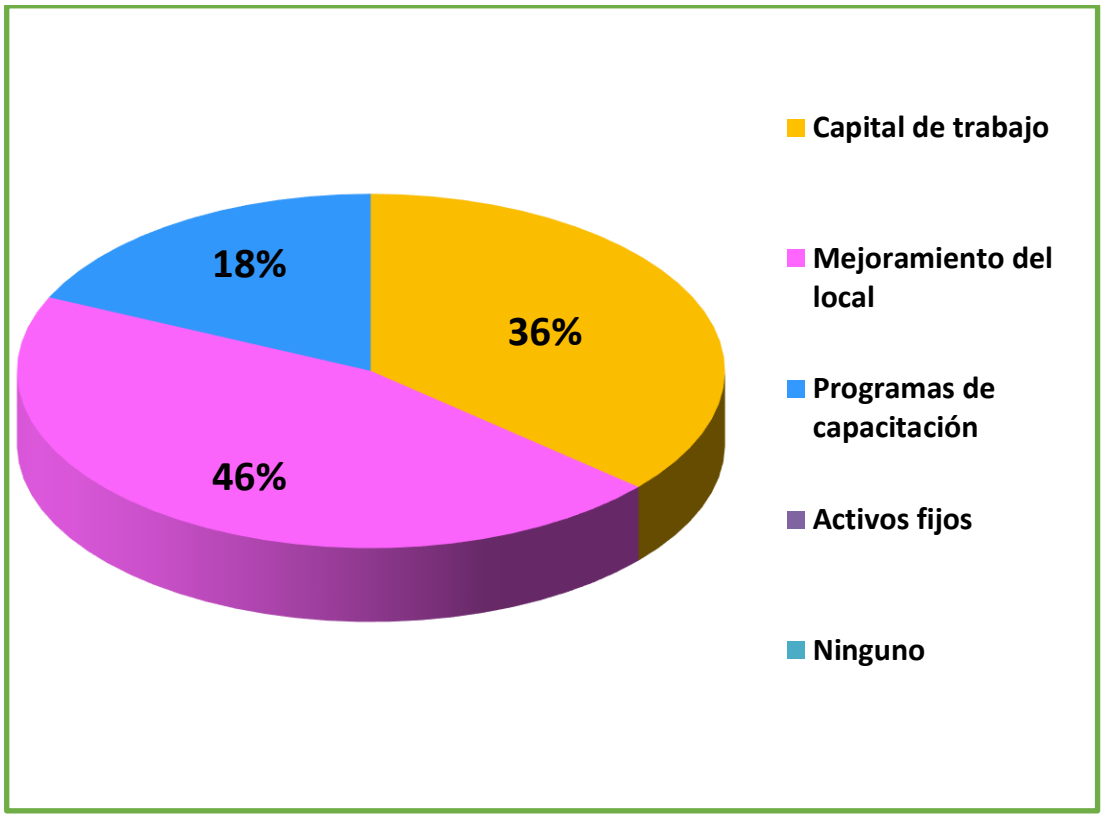


Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados han invertido en mejoramiento del local, y el 36% para capital de trabajo y solo en un 18% para programas de capacitación.

4.1.4 Respecto a la capacitación

Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.



Fuente: Tabla 15.

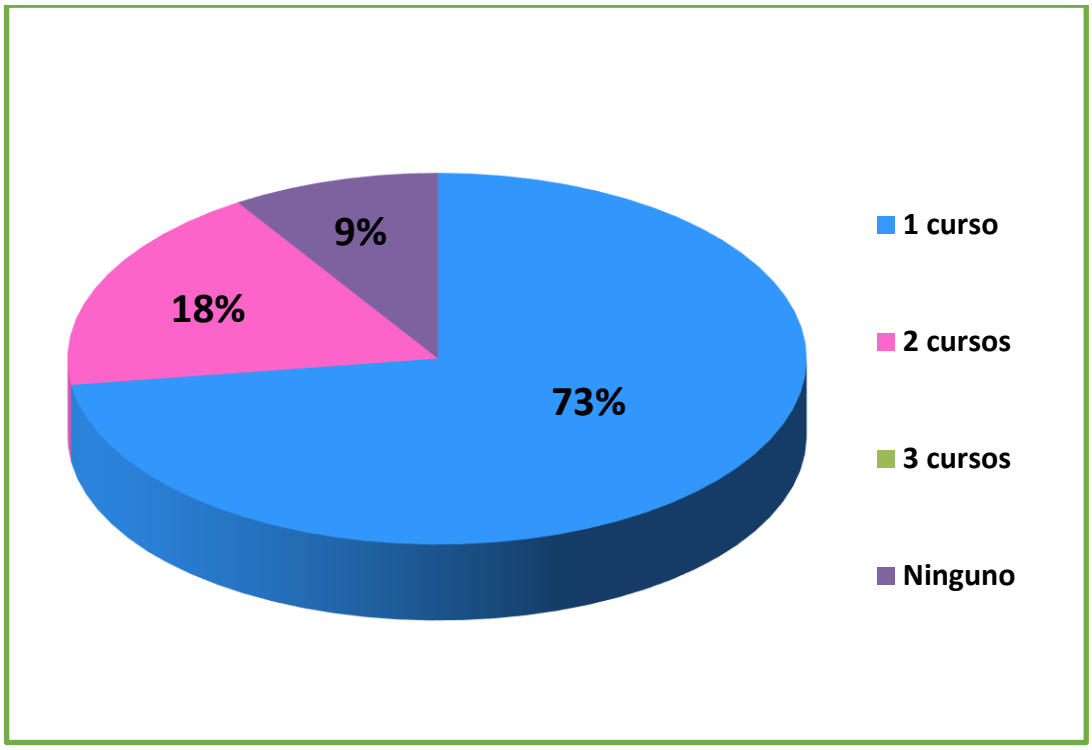
En la tabla 15 y gráfico 13, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados han invertido en mejoramiento del local, y el 36% para capital de trabajo y solo en un 18% para programas de capacitación.

Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	8	72.7
2 cursos	2	18.2
3 cursos	0	0.0
Ninguno	1	9.1
Total	11	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.



Fuente: Tabla 17.

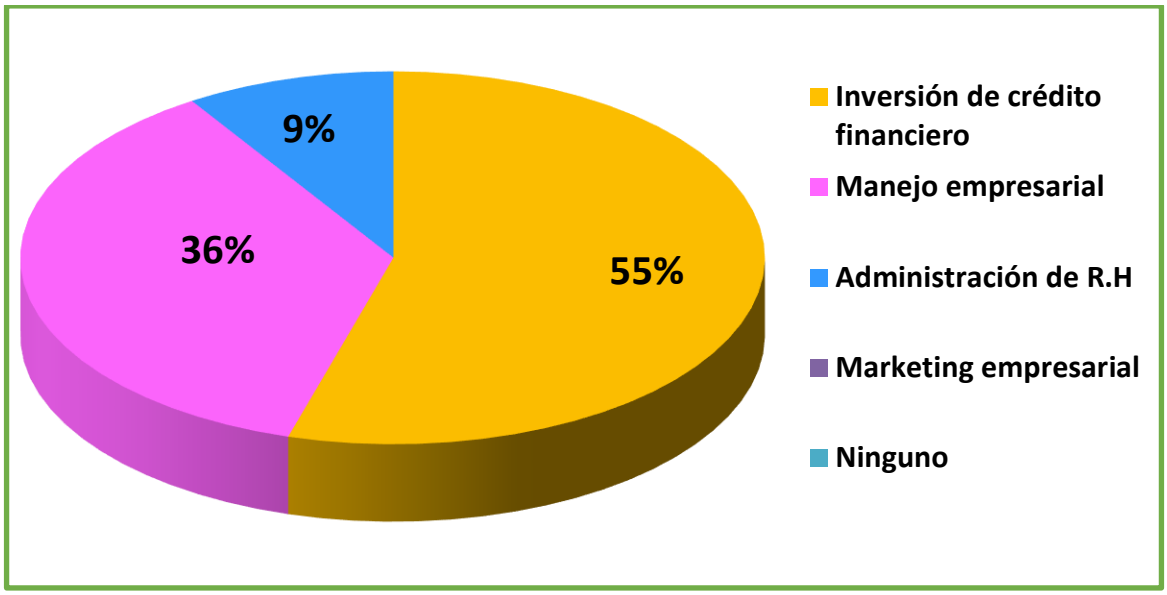
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 73% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 18% recibieron dos cursos, y en 9% no recibieron ningún curso de capacitación.

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	6	54.5
Manejo empresarial	4	46.0
Administración de R.H	1	9.1
Marketing empresarial	0	0.0
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.



Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 55% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de inversión de crédito financiero, y en un 36% en manejo empresarial, y en un 9% en administración de recursos humanos.

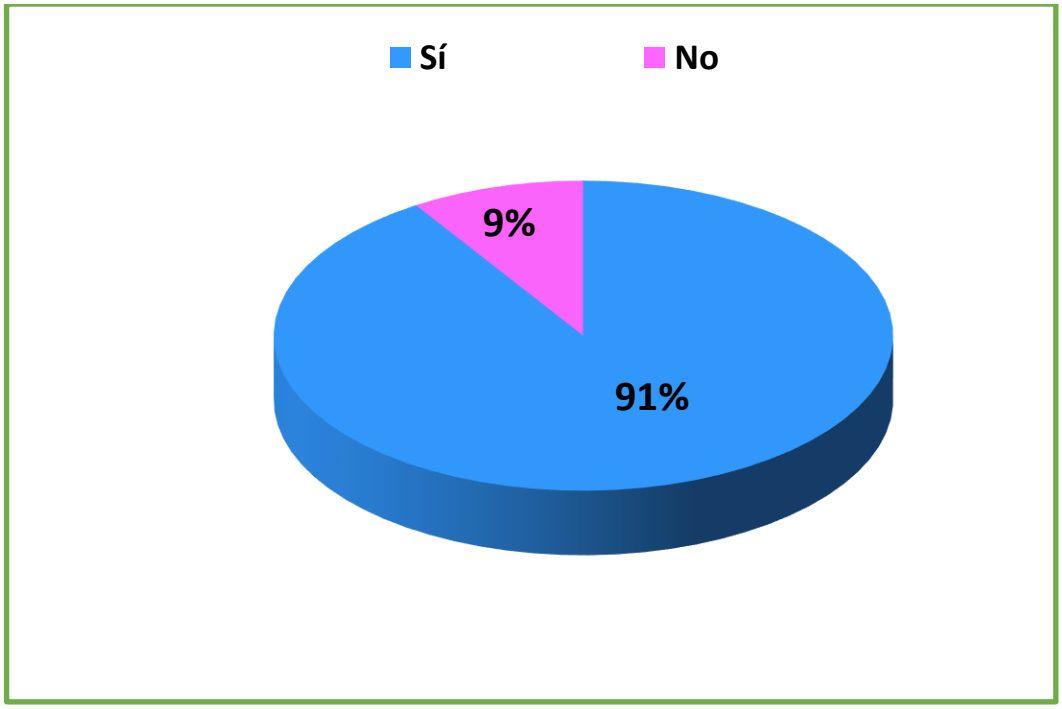
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	90.9
No	1	9.1
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.



Fuente: Tabla 19.

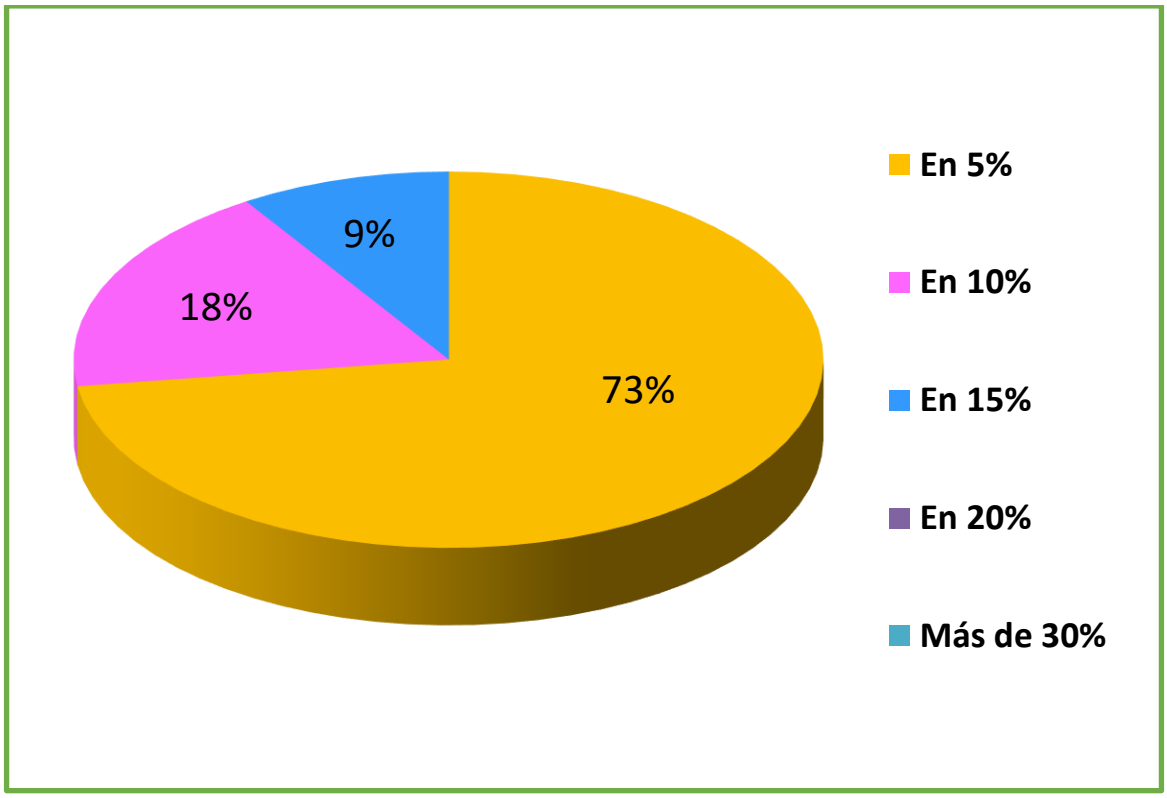
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 91% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoro su rentabilidad, y en un 9% consideran que no mejoro.

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	8	72.7
En 10%	2	46.0
En 15%	1	9.1
En 20%	0	0.0
Más de 30%	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

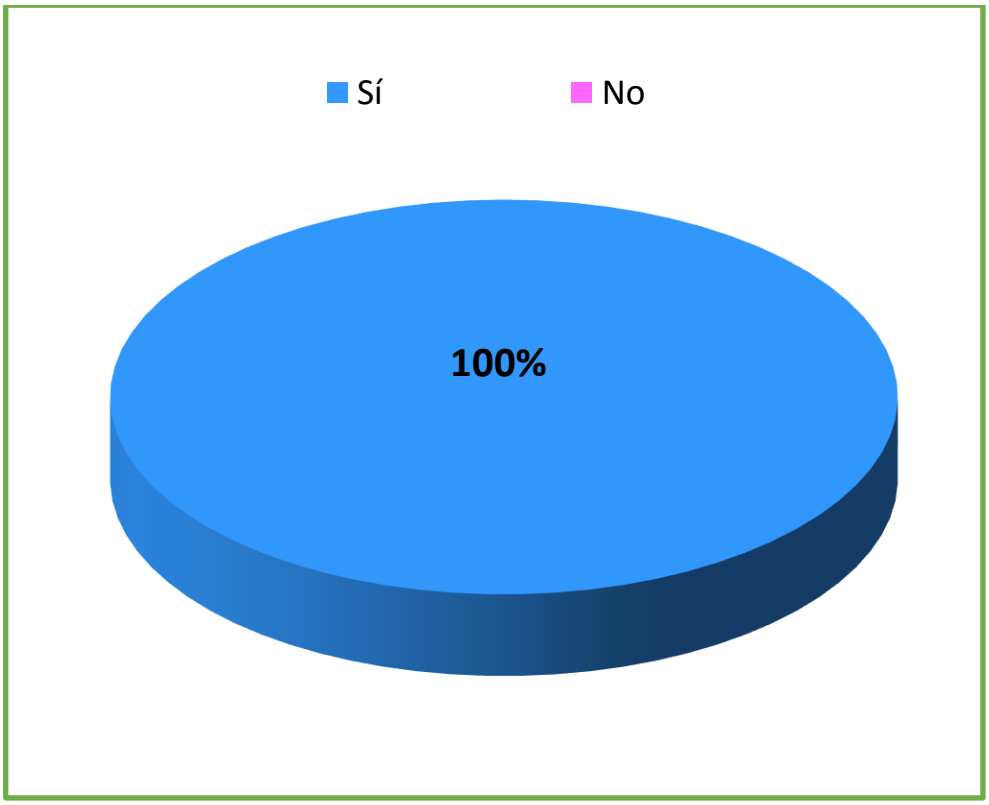
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 73% de los Micro empresarios encuestados mejoro en 5% su rentabilidad, y en un 18% de los micro empresarios encuestados mejoro en un 10% su rentabilidad, y en un 9% de los micro empresarios encuestados su rentabilidad mejoró en un 15%.

Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal

Mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	11	100.0
No	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal



Fuente: Tabla 21.

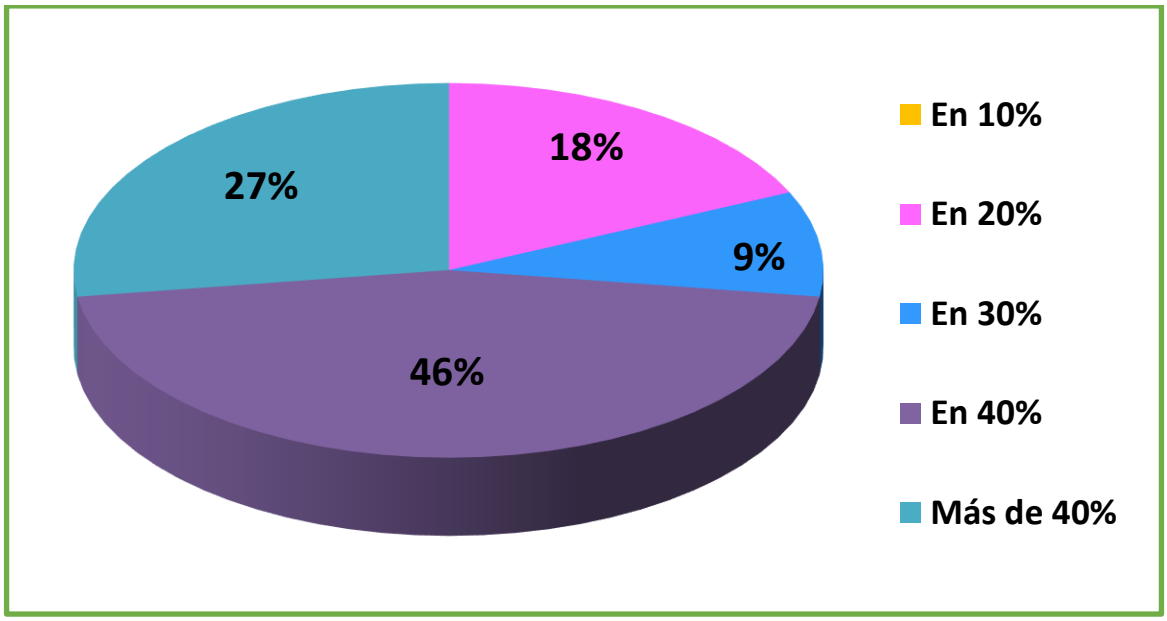
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida.

. **Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.**

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 10%	0	0.0
En 20%	2	18.2
En 30%	1	9.1
En 40%	5	45.5
Más de 40%	3	27.3
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 22.

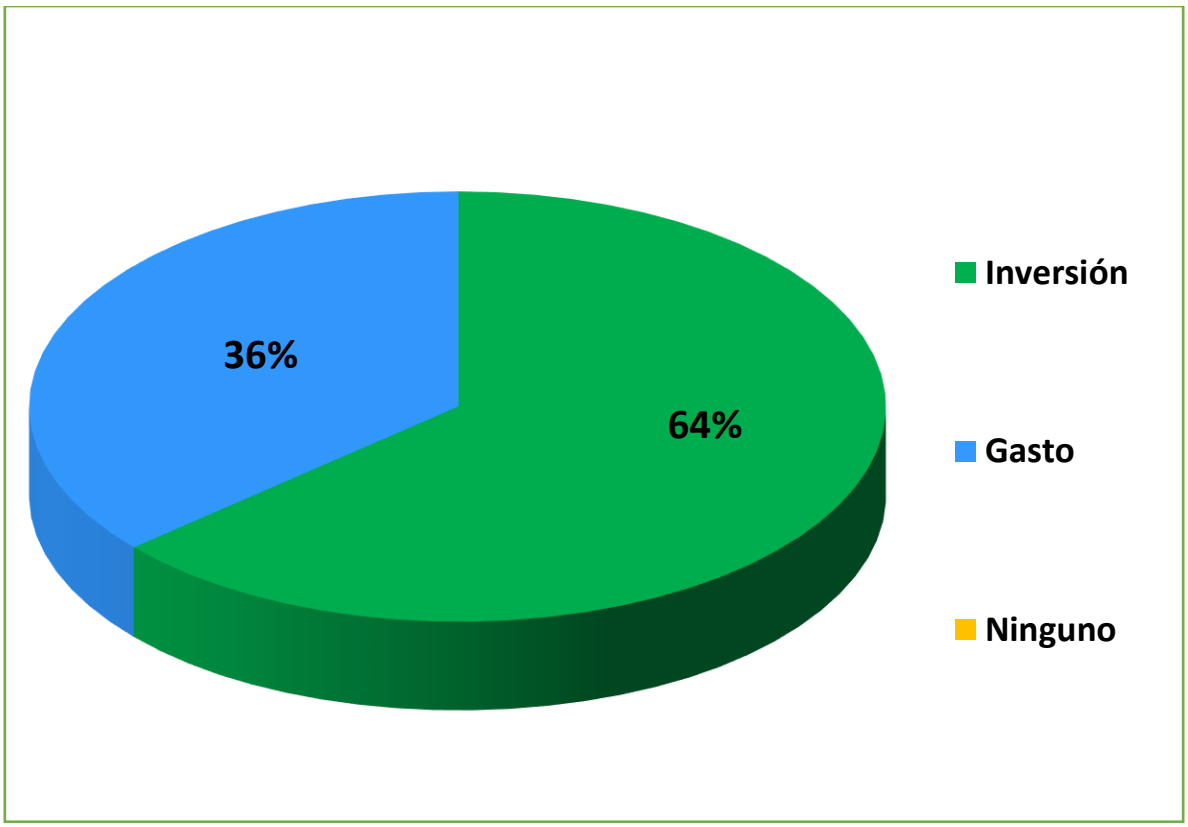
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 46% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 27% en más de 40% mejoro, y en 183% de los microempresarios consideran que aumento en 20% su rentabilidad, y el 9% de los microempresarios percibió en un 30% de su rentabilidad.

Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	7	63.6
Gasto	4	36.4
Ninguno	0	0.0
Total	**11**	**100.0**

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.



Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y gráfico 21, se observa que el 64% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como inversión, y en 36% lo consideran como un gasto.

4.2 Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas se encuentra en el rango de 36 a 50 años, en un 73%, lo que estaría implicado que, dichos representantes legales son relativamente adultos. (ver tabla 3), el 100% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), este resultado nos quiere decir que de los encuestados son la mayoría varones, el 64% los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPE en estudio están siendo dirigidas por dueños que cuentan la educación secundaria.

Respecto al perfil de la MYPE

El 55% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro y tener una adecuada cantidad de clientes, el 64% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 73% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados para dar mejor atención a los clientes (ver tabla 8), esto hace que exista una buena atención y venta a los clientes ., el 73% los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación, lo que implica no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores (ver tabla 9), el 46% de los

representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión empresarial, que no tiene relación con las ventas y la atención al cliente (ver tabla 10).

Respecto al financiamiento

El 73% de las MYPE encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio y el 27% es ajeno. Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 64%, son créditos comerciales, mientras que el 27% obtuvieron un crédito hipotecario (ver tabla 13), el 55% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 45% del sistema bancario, lo que significa trabajaron con otras instituciones (ver tabla 14), el 46% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su mejoramiento de local, y el 36% dijeron que invirtieron como capital de trabajo (ver tabla 15). Estos resultados quieren mostrarnos que fue para el mejoramiento de su local y tener buena presentación y una adecuada atención a sus clientes.

Respecto a la capacitación

El 82% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 18% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron el crédito en su mismo rubro, actividades que va beneficiar en crecer la rentabilidad. El 73% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un curso de capacitación, el 18% no recibió ningún curso (ver tabla 17). Estos

resultados estarían implicando que este 18% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 25% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de Inversión de crédito financiero y el 46% dijeron que recibieron capacitaciones en manejo empresarial (ver tabla 18), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son el crédito financiero y la capacitación en manejo empresarial que son la fuente de crecimiento en sus empresas.

Respecto a la rentabilidad

El 91% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19). Estos resultados quieren decir que mejoró notablemente en su rentabilidad de la empresa y seguirá la inversión en el mismo rubro. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 73% (ver tabla 20), el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21). Estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 46% respectivamente, el 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla 23). Esto quiere decir que la capacitación es una inversión para obtener luego rentabilidad adecuada para la empresa.

V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro Mueblerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016, llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE. La edad de los representantes legales de las MYPE encuestados se encuentran en el rango de 36 a 50 años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. El 100% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 64% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPE. El 55% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 64% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, El 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 27% dijeron no recibieron capacitación, el 73% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación respectivamente, el 46% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en gestión financiera.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPE. El 73% de las MYPE encuestadas su financiamiento es propio y el 27% es ajeno, el 64% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 36% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 64%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio. El 55% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 45% no obtuvo ningún crédito. El 46% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en mejoramiento de local y el 36% dijeron que invirtieron en su capital de trabajo.

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPE. El 82% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 18% dijeron que no recibieron capacitación. El 73% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron un curso de capacitación, el 55% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, en el curso de inversión de crédito financiero.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 91% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, **e**l 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 73%. El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido. El 64% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación es una inversión.

Referencias Bibliográficas

Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE.

Aquino, Jorge A.; Vola, Roberto E.; Arecco, Marcelo J.; Aquino, Gustavo J. Recursos Humanos. Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición.Leer más: http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz45cQg9ERw.

Bohlander, G.; Sherman, A.; Snell, A; Administración de Recursos Humanos. Editorial Thomson. México, 1999. 11a Edición.Leer más: http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz45cUaOty0

Blake, O. La capacitación Un Recurso dinamizador de las organizaciones. Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición. [extraído el 28 de febrero del 2016], disponible en: http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz45cUPVOe4.

Calderón, F. (2013), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES rubro comercio de madera de Chimbote, 2013".

Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: editorial supergráfica S.R.L.

Crosby, P. (1987). Calidad sin lágrimas: el arte de administrar sin problemas. México: Continental.

Deming, E. (1989). Calidad, Productividad y Competitividad. Madrid: Díaz de Santos.

Cuervo, A. y Rivero, P. (1986): "El análisis económico-financiero de la empresa", Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.

De la Roca, J. 2004. Evasión Tributaria e Informalidad en el Perú: una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo (en línea). [Extraído el 07 marzo 2016], Disponibleenhttp://ecoweb.tamu.edu/mhg/evasión%20tributaria%20e%20informalidad%20(2004).pdf

Flores (2004), "Tesis para optar Título Profesional En Ciencias Contables". A nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica.

Gobierno Regional San Martín. 2006. Plan Regional de Promoción y Formalización de las MYPES San Martín. (En línea) [Extraído 08 marzo 2016], Disponible en http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Recursos/ArticulosMYPE/tabid/142/Default.aspx.

Hernández, A. (2002). Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT. Disponible en:http://books.google.com.pe/books? id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C.

Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false.

Loyaga, W. (2011), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, período 2010 - 2011".

Longenecker, M. 2003. Administración de pequeñas empresas, un enfoque emprendedor. 11ª edición. Edit. Thomson. México. Pág. 9 - 370 p.

Lombardi, J. 2004. Los espacios de concertación De políticas MYPES en las regiones (Arequipa, Cajamarca, Junín, Lambayeque y Tacna). (En línea) [consultado 22 mar. 2016], Disponible en www.mypeperu.gob.pe/investigacion/ESPACIOS_DE_CONCERTACION_MYPES.doc.

López, A. (2008), Demanda de Crédito Bancario por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador. [tesis para optar el Grado Académico de Licenciado en Economía]. El Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.2008.

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. (2004). Emprende empresa... así comenzaron los empresarios de éxito (en línea). [Extraído 07 mar. 2016]. Disponible en http://www.mypeperu.gob.pe/contenidos/escuelaemprende/emprendaempresa.pdf.

Miranda, R. 2005. Competencias Claves para la Gestión Empresarial de las MYPES. Gestión en el Tercer Milenio, Rev. De Investigación de la Fac. De Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 8, Nº 16, Lima) (en línea) [Extraído 22 mar. 2016]., Disponible en

http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/N16_2005/a02.pdf.

Ninatanta, J. (2012), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro muebles y enseres de madera del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012".

Nonaka, I. (2000). La Empresa Creadora de Conocimiento. En Harvard Business Review, Gestión del Conocimiento, 23-49.

Ouchi, W. (1982). La teoría "Z". Bogotá: Norma.

Pain, A. (1993), Como evaluar las acciones de capacitación, Ediciones Granica, s.a., Argentina, 1993. [Extraído el 28 de mar. 2016], disponible en: http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz45cWMTVnL.

Portocarrero, F. (2000). Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

ProInversión. (2007). MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

Sabino Carlos. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Panapo de Venezuela. [Extraído el 21 de febrero del 2016], http://www.monografias.com/trabajos28/metodologia/metodologia.shtml

Sandoval, O. 2005. Diagnóstico de la Micro y Pequeña Empresa en la Región San Martín. Recomendaciones para su Fortalecimiento y Competitividad (en línea) [Extraído 22 mar. 2016], Disponible en http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdescarga/Diagnostico%20MYPE%20(final).pdf

Sánchez, J. (2002). 5campus.com. Recuperado el agosto de 2013, de 5campus.com:

http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf.

Siliceo Aguilar, Alfonso. Capacitación y Desarrollo del Personal. Editorial Limusa. México, 1996. 3ra Edición. [Extraído el 29 de mar. 2016], disponible: http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz45cUsSONg.

Schmidt, E. 2006. Ética y Negocios para América Latina. 3ª Ed. Lima-Perú. Pág. 10 a 589p.

Tacas, M. (2010), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010".

Villarán, F. 2000. Las PYMES en la Estructura Empresarial Peruana (en línea). [Extraído el 02 de abr. 2016], Disponible en http://decon.edu.uy/network/panama/VILLARAN.PDF

ANEXO

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FA

CULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL FERERTERÍAS DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO 2015-2016.

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 MYPE del sector comercio rubro Mueblerías, de la ciudad de Tingo maría, periodo 2016.

La información que usted nos proporcionará 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:

I.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 ()

I.2 Sexo: a) masculino... b) feminino...

I.3 Grado de instrucción:

a) Sin instrucción…… ( )

b) Primaria……..... ( )

c) Secundaria…….. ( )

d) Superior universitaria……... ( )

II. PERFIL DE LAS MYPE

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.

a) 1 curso b) 2 cursos c)3 cursos d) Más de 3 cursos

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

a) Gestión Empresarial…… () b) Manejo eficiente del Crédito……..…... ()

c) Gestión Financiera……() d) Prestación de mejor Servicio al cliente ()

e) Ninguno:

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

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?

a) Sistema Bancario…… ()

Indicar institución……

b) Sistema No Bancario. ( )

Indicar institución……

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

a) Capital de trabajo...…...% b) Mejoramiento y/o ampliación del local…. %

c) Activos fijos……...…% d) Programa capacitación……%

e) Otros…… Especificar ……

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE:

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

a) Si…….() b) No…….. ()

4.2. ¿Cuántos?

a) Uno…. b) Dos……. c) Tres……. d) Cuatro……. e) Más de 4….

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

a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial ()

c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()

f) Otro: Especificar: …

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

a) Si…….() b) No…….. ()

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

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

a) Si…….() b) No…….. ()

¿En cuánto? En: 10…. 20%..... 30%..... 40%..... Más del 40%.....

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

a) Inversión
b) Gasto
c) Ninguno

Tingo María, abril 2016.

Atte.

El encuestador.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

"AÑO DE LA CONSOLIDADCION DEL MAR DE GRAU"

Tingo María, 26 de marzo 2016

CARTA N°0076-2016-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 MYPE del sector comercio, rubro mueblerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 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 nuestro estudiante:

OLMEDO CACHIQUE GUERRA

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

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN				
Estudio de la Bibliografía					
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico					
Elaboración del Proyecto					
Pruebas de los Instrumentos de Investigación					
Ejecución del Proyecto					
Análisis de Datos					
Interpretación de los resultados					
Elaboración del informe					

PRESUPUESTO

RUBRO		UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
	Material de Escritorio					**337.50**
Papel Bond A4 80 grs.		Millar	5	25.00	125.00	
Lapicero		Unidad	8	0,50	4.00	
Lápiz		Unidad	20	1.00	20.00	
Corrector		Unidad	4	12.00	48,00	
Engrapador		Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera		Unidad	2	7,50	15.00	
Clip		Caja	1	1,50	1,50	
Resaltador de textos		Unidad	5	6,00	30,00	
Fólder Manila		Unidad	4	4,00	4,00	
USB - 2Gb		Unidad	2	80,00	80,00	
	Costos Por Servicio					**195.00**
Impresión		Unidad	200	0,30	60.00	
Fotostática		Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado		Unidad	5	5.00	25.00	
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					**1040.00**
Pasajes Internos		Días	8	5,00	40,00	
Pasajes Externos		Días	10	100.00	1,000.00	
					TOTAL	**1,572.50**

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado.