



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO LIBRERÍAS
DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO PERÍODO -
2016**

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

AUTORA:

BR. EDITH MONTALVO TADEO

ASESOR:

C.P.C. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**TINGO MARÍA - PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira
Presidente

Dr. Enrique Loo Ayne
Secretario

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida, fuerza y oportunidad de seguir adelante y culminar mis estudios superiores, por apoyarme para lograr mis objetivos y metas trazadas.

Al CPC. Constantino Ananías Cori Corne tutor de investigación quien me brindo sabios consejos, pautas y estructuras necesarias en la elaboración del proyecto de tesis.

Al licenciado en Administración y Educación Nilson Angulo Cachique y a todos nuestros docentes que nos acompañaron durante el periodo académico por sus sabios consejos, apoyo y enseñanzas oportunas con su experiencia profesional.

A nuestra casa de estudios la universidad Católica los Ángeles de Chimbote por acogernos durante toda nuestra formación profesional.

DEDICATORIA

A mis padres.

Teófilo Montalvo Bravo y Roberta Tadeo Agui
Por haberme apoyado en todo momento, por sus
consejos, sus valores, por la motivación
constante que me ha permitido ser una persona
de bien, pero más que nada, por su infinito amor.

A mis hermanas.

Rocio Montalvo Tadeo, María Isabel Montalvo
Tadeo, Mery Montalvo Tadeo Por sus consejos y
apoyo que me ayudaron en los momentos más
difíciles durante la culminación de mis estudios.

A mis Sobrinos (as).

Por su Compresión y paciencia durante mi
ausencia y no poderles brindar mi apoyo en los
momentos que ellos me necesitan.

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro librerías de la provincia de Leoncio Prado Ciudad de Tingo María, periodo 2016; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarse a cabo se seleccionó en forma dirigida una muestra de 10 tiendas del rubro de librerías de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Siendo esto los principales resultados:

Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales: El 60% están en la edad de 36 a 50 años, los cuales cuentan con un grado de instrucción secundaria y en su mayoría los propietarios son del género masculino.

Respecto al perfil de las MYPES: El 60 % tienen una antigüedad de más 3 años en esta actividad. El 90% de representantes afirmaron tener de 1 a 5 trabajadores.

Respecto al Financiamiento: El 50 % de encuestados afirman que cuentan con un financiamiento propio, un 70% si solicitaron crédito para sus negocios lo cual lo invirtieron como su capital de trabajo.

Respecto a la Capacitación: El 90% de los representantes de las MYPES sí recibieron capacitación, el 70% de ellos se capacitaron en un curso, el 60% de encuestados se capacitaron en manejo empresarial.

Respecto a la rentabilidad: Del total de encuestados el 70% afirmaron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido en un porcentaje de 10%

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad y Mype.

ABSTRACT

This research was general objective describe the main features of financing, training and profitability of MSEs in the commercial sector - category bookstores in the province of Leoncio Prado City of Tingo Maria 2016 period; research was descriptive, to be carried out as directed was selected a sample of 10 stores the category of libraries a population of 20, who were applied a structured through the technique of the survey questionnaire. This being the main results:

Regarding profile microentrepreneurs and / or legal representatives to: 60% are in the age of 36-50 years, which have a high school degree and most owners are male.

Regarding the profile of MSEs: 60% have a history of more than 3 years in this activity. 90% of representatives reported having 1 to 5 workers.

On financing: 50% of respondents say they have their own funding, 70% if requested credit for their businesses which invested it as working capital.

Regarding Training: 90% of representatives of MSEs themselves received training, 70% of them were trained in a course, 60% of respondents were trained in business management.

Regarding profitability: Of the respondents 70% said their profitability improved for the funding received at a rate of 10%

Keywords: Funding, Training, Performance and Mype.

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.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	8
2.1 Antecedentes	8
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	21
2.3 Marco conceptual.....	34
III. METODOLOGÍA.....	40
3.1 Tipo y nivel de investigación	40
3.2 Diseño de la investigación.....	40
3.3 Población y muestra.....	41
3.4 Definición y operacionalización de las Variables.....	41
3.5 Técnicas e instrumentos.....	46
3.6 Matriz de consistencia.....	47
IV. RESULTADOS.....	50

4.1 Resultados	50
4.2 Análisis de los resultados	71
V. CONCLUSIONES.....	75
Referencias bibliográficas.....	76
ANEXOS.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	43
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	47
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	50
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.....	51
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	52
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	53
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPES.....	54
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	55
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	56
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	57
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPES.....	58
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	59
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	60
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	61
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	62
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	63
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	64
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	65
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	66

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	67
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	68
Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	69
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	50
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.....	51
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	52
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	53
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPES.....	54
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	55
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	56
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	57
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPES.....	58
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	59
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	60
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	61
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	62
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	63
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	64
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	65
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	66
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	67

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	68
Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	69
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	70

I. INTRODUCCIÓN

Es fundamental para poder concretar el trabajo con el de los aspectos fundamentales de los ambientes externo e interno de la empresa en general y de las localizaciones existentes.

La microempresa es fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término; ahí está la pobreza urbana y rural. En ella, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las Pymes, podríamos decir que, se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia, las MYPES son más familia que empresa. Las primeras son empresas que contratan familiares; las segundas, familias que invierten en ellas mismas. Las primeras buscan la ganancia, mientras que las segundas, buscan la subsistencia. (Iguñés, J. 2008).

En el Perú, actualmente existen importantes desajustes y restricciones entre la demanda y la oferta de financiamiento a las MYPES. Por ejemplo, para acceder al financiamiento de las MYPES desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito y la falta de garantías aceptables en el sistema. Por el lado de la oferta, ésta se caracteriza por inadecuadas tecnologías crediticias que impiden ofertar el crédito a tasas de interés más accesibles y a plazos más largos. De igual manera, permanece la alta desconfianza de parte de los intermediarios financieros respecto de las MYPES, lo cual hace que la percepción del riesgo sea mayor. (PNP y FOCODE, 2009).

En las últimas décadas el micro y pequeñas empresas (Pymes) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y

políticos. El crecimiento de empresas locales, se había convertido en una efectiva estrategia de desarrollo del país, porque estas empresas locales eran más aptas para permanecer en el lugar y crear empleos de manera sostenida.

Así mismo en los últimos años se ha incrementado las MYPES empresa de mismo modo la multiplicación de los créditos para cada emprendedor. Esto hace que los nuevos usuarios tengan mayores oportunidades de desarrollar sus giros de negocios, sin embargo los costos e intereses que generan la obtención de estos recursos financieros es todavía en la actualidad menos comprendida por los micro empresarios ya que no reciben una información económica adecuada para poder usar efectivamente las finanzas y la escasa información genera el incremento de deudas que crea inseguridad crediticia y perjudica el Score del acceso a créditos futuros esta es una debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPES; en consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tiene de acceder a créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otro factor que afecta la fortaleza de las MYPES son los pocos activos que pueden mostrar como instrumento de garantía.

La pequeña y mediana empresa a nivel mundial constituyen una organización /socio-económica de gran impacto. La pequeña empresa, es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. A nivel Internacional, en la mayoría de los países, las MYPES representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Interno Bruto Frente a

este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.

El financiamiento como estrategia en la gestión en las MYPES, se traduce en la capacidad de utilización de los recursos financieros que tiene efectos en la rentabilidad y que no es otra cosa que contraer una deuda con un rendimiento favorable para la empresa, esto va permitir utilizar estos recursos para el mejoramiento de los ingresos y además obtener utilidad superior al costo de la deuda.

Es importante mencionar que, para el desarrollo de las MYPES se deben enfrentar muchos riesgos de igual forma tener los servicios adecuados con una atención de calidad, de esto parte el desarrollo empresarial y tecnológico donde la innovación y el equipamiento abre nuevas demandas y se penetra la capacitación.

La MYPE modernas necesita gente especializada para ocupar puestos o cargos funcionales de acuerdo a su capacidad, todo ello hace de una gran variedad de sectores y sub sectores en las MYPES, así como el relativo bajo nivel educativo de los micros y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales, administrativos operadores de servicios, atención y ventas. Adicionalmente, se debe tener en cuenta también el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación, mientras algunos no le toman importancia.

El mercado en el sector librerías es muy conocido en el Perú el Tal Ley, una Industria que movió más de 1200 millones en inversión en el 2015 para distribuir los Útiles Escolares, esto se proyecta a hasta el 2020.

Para apertura una microempresa del sector comercio en le rubro de librerías se necesita un capital de aproximadamente el monto de 50'000.00 nuevos soles como mínimo, que comprender la formalización de la MYPE posteriormente una inversión para dar en funcionamiento de esta, generando la misma una utilidad de 30% de capital invertido, en todos las mercaderías que comprende listas de los estudiantes o escolares del nivel primaria, secundaria y estudios superiores.

Nuestra investigación se caracteriza por ser una idea fundamental en el desarrollo empresarial ya que en ella podemos encontrar costos laborales y los requerimientos de la capacitación para obtener una rentabilidad económica sólida así mismo regulan la economía del país.

Según el ranking mundial elaborado por el World Economic Forum (2007), el Perú ocupa el décimo primer lugar en competitividad en América Latina y se ubicó en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de que los micros se conviertan en pequeñas y éstas a su vez en medianas Empresas. A pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de las MYPES se encuentran aún en etapas de formalización legal.

No obstante, si se crean las condiciones básicas propuestas podemos asumir que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual. Permitiendo que las MYPES jueguen un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, en su

formalización legal, una perspectiva para mejorar su participación en los mercados internacionales.

Por otro lado, las MYPES en el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las pueden aprovechar simplemente por ser de forma informal, o es que no tienen personal calificado para ocuparse del control de la empresa, ya que desde el punto de vista de la demanda no todas las empresas tienen un asesor y las características basadas de una empresa exitosa a nivel nacional, dadas estas dificultades, nuestro micro y pequeños empresarios tienen los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación en la constitución para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que llegue adecuadamente a la demanda.

Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la rentabilidad de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado y conocertodas las reglas y normas para enfrentar con mejores posibilidades de éxito, los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las MYPES de la región Huánuco – en especial nuestra ciudad de Tingo María presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos estructurales, económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la

escasa formalidad de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque ellos no tienen conocimiento previo.

Tingo María es un lugar estratégico para poder desarrollar una cultura empresarial de prestigio internacional, ya que tenemos habitantes de diferentes partes del Perú y el mundo, somos considerados una ciudad cosmopolita y por ende el mercado para crear tipos de ventas o servicios es lo más adecuado ya que somos puerta de la amazonia peruana.

En tal punto ponemos nuestro enunciado para dar respuesta al finalizar la investigación con esta incógnita

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, Período – 2016?

Para encontrar las supuestas respuestas tendremos como Objetivo General, determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Librerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016.

Así mismo como objetivos específicos los siguientes:

Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.

Describir las principales características del perfil de la MYPES sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.

Describir las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, período 2016.

Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.

Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.

El desarrollo de esta investigación se justifica de la siguiente manera. La presente Tesis será de vital importancia ya que nos va ayudar a identificar las Claves de desarrollo para lograr engrandecer y crear una red de mercado a nivel nacional e internacional. Así mismo conocer que las MYPES es una oportunidad para lograr una calidad que toda persona desea tener. Ya que obtendrás ingresos asimismo será beneficioso para el dueño ya que le incita conocer y prepararse de esta forma tener un control adecuado de sus finanzas y poder administrar sus recursos. Las MYPES son fuentes de empleo, es ahí donde el empleador tendrá una ardua labor para conseguir un personal idóneo y ocupar un puesto de trabajo de acuerdo a su capacidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Ghassan, P. (2007), en su proyecto denominado “Desarrollo de plan Comercial de la Librería Dimeiggs s.a. Y estudio de Posible Plan de Expansión – periodo 2007” afirma que se desarrollaron los planes comerciales y estratégicos para apoyar la gestión comercial de Dimeiggs hacia un horizonte de tres años, teniendo como el objetivo principal de potenciar las unidades de negocio que ella posee y aumentar su participación en los mercados en que está presente. Usando la metodología de investigación, recopilación de información y haciendo un levantamiento de la situación actual. Fijando en la población de habitantes de 200.000 y tomando como muestra las ventas estimadas al año por 31 centros comerciales de rubro librerías.

Afinando estas conclusiones; esta memoria, se cumplió con los objetivos, tanto general como específicos, al proponer el plan estratégico para la elección de los locales de Dimeiggs y recomendar accesiones comerciales en relaciones uno de los actuales locales. Además, se realizó una evaluación estratégica y económica de un local tipo de las sucursales de Dimeiggs. Este local fue el de Recoleta, que pertenece a la zona sur poniente de la de Santiago³⁶.

El análisis desde el punto de vista estratégico, se desarrolló a partir del estudio de la situación actual utilizando: Las Fuerzas de Porter y el análisis

del Ambiente General, y la Cadena de Valor, para el diagnóstico del medio externo e interno, respectivamente.

De las oportunidades detectadas en el estudio del medio externo, se destacan la posición líder que tiene Dimeiggs en el mercado y la posibilidad de crecimiento, ya que este mercado se encuentra muy competitivo y la empresa tiene mucho espacio para crecer.

Lo anterior, de ser considerado adecuadamente, y con la ayuda del plan estratégico de las sucursales, la empresa podría optar a una mayor participación de mercado y a la obtención de mejores resultados.

El análisis realizado, permitió identificar además una serie de debilidades actuales en la empresa, lo que sirvió de base para las propuestas de mejoras y las definiciones en los ámbitos estratégico, expansión y comercial.

Posteriormente, se realizó una evaluación estratégica del local de Recoleta donde se identificaron los puntos más relevantes a mejorar en este local.

También se realizó un estudio económico acabado para poder proyectar los costos y ingresos de este local. Esta proyección consideró la sensibilidad de la demanda donde se tomaron tres escenarios normal, optimista y pesimista. Se consideró la tasa de descuento del 8%, que es la tasa exigida por los inversionistas. El análisis económico arrojó un resultado positivo para los tres escenarios, estos resultados del VPN fueron 464.530, 578.697 y 236.195 con escenarios normal, optimista y pesimista respectivamente, lo que motivó recomendar a Dimeiggs mantener la operación de este local y sugerirle varias

medidas comerciales y de publicidad. Con respecto al plan de Marketing se recomienda emitir tarjetas de socios de los locales, donde se le otorga al titular descuentos al realizar sus compras, como también juntar puntos con cada compra que pueden ser canjeados por premios.

También se recomienda visitar a los colegios y hacer regalos promocionales a los estudiantes para dar a conocer al local e incentivarlos a realizar sus compras en la localización de Dimeiggs.

Se espera que este estudio sea útil para Dimeiggs y que permita potenciar las sucursales de Dimeiggs en forma general y el de Recoleta en particular. Como también servirá para las futuras decisiones de apertura de nuevos locales, ya que identifica los puntos a considerar para decidir las nuevas localizaciones.

Hidalgo y Ponce (2011), en su Tesina “Capacitación y Empleo para la MYPE a través de Sence – Universidad Austral de Chile – 2011.” Esta investigación fue realizada con metodología de carácter exploratorias con un diseño experimental de medición, con una población objetiva que son 89 entre los trabajadores y empresarios, tomando como muestra para la investigación 30 de ellos, en relación con su empleabilidad, productividad y competitividad.

El SENCE entrega programas de apoyo para la empresa de menor tamaño, compuesto por dos perfiles de acción becas MYPES y Línea Especial MYPES.

Se utiliza para la investigación un instrumento de evaluación a través de una encuesta y se analizan los resultados obtenidos de las dos becas evaluadas por

este medio. La hipótesis propuesta para efectos de esta tesina son los beneficios que brinda el SENCE, por medio de sus programas de capacitación enfocada a trabajadores y microempresarios, tiene un impacto positivo tanto en la empleabilidad de estos trabajadores como en los niveles de productividad y competitividad de las MYPES. Sin embargo, mediante este análisis se ha concluido que los programas evaluados no impactan de manera significativa en las variables estudiadas.

Tantas, L. (2010), en su investigación titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, utilizo la metodología de investigación de tipo Descriptivo, ha tenido por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio en el rubro de distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008 - 2009. Para la realización se escogió una muestra de 7 MYPES de una población de 12 empresas del sector comercio del rubro útiles de oficina del distrito de Chimbote; a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios: 1) De las MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años. 2) El 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. 3) El 42.9% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el

28.6% grado de instrucción secundaria. Respecto al financiamiento: 1) En el año 2008 el 42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2009 nadie recibió crédito. Del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles. 2) El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA. 3) El Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado. 4) El 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 66.7% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. 5) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 66.7% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% dijeron que se había incrementado en 15%. Respecto a la capacitación: 1) El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 2) El 42.8% de los microempresarios encuestados si recibieron algún tipo de capacitación en los dos últimos años, el 28.6% han recibido una capacitación y el 28.6% han recibido 2. 3) El 14.3% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y marketing empresarial respectivamente, y el 71.4% ha recibido capacitación en otros cursos no

especificados. Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: 1) El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años. 2) El 57.1% de las MYPES encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores. 3) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación. 4) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión. 5) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. Respecto a la rentabilidad empresarial: 1) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. 2) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

Cáceres (2010), en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-región Arequipa; la investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 talleres de bordados de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la

encuesta. Los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados se encuentran en el rango de 30 a 44 años; el 65.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 45% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior; respecto al perfil de las MYPES, el 90% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 03 años de antigüedad empresarial, el 95% dijeron tener entre uno a cinco trabajadores. Respecto al financiamiento: El 70% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros, con una tasa promedio de 3% mensual; el 70% de las MYPES solicitaron crédito financiero hasta por más de tres veces al año, el 65% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 85% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 90% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 90% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años.

Lezama, L. (2010), en su investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009”, tiene por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. La

investigación fue de tipo descriptivo, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 8 microempresas de una población de 16, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios: 1) El promedio de edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 36 años. 2) El 62.5% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. 3) El 87.5% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: 1) En el período de estudio (2008-2009) el 100% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2008, el 87.5% de las MYPES encuestadas recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2009, el 87.5% recibieron créditos cuyos montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles. 2) En el año 2009 respecto al año 2008 hubo un crecimiento significativo en los montos de 500 a 1999 soles, ya que en el año 2009 el 87.5% recibieron créditos en dichos montos; en cambio, en el año 2008, sólo el 12.5% recibieron créditos en dichos montos. Sin embargo, en el año 2009 respecto al año 2008 hubo un decrecimiento significativo en los montos de 2000 a 5000 soles, ya que en el año 2009 sólo el 12.5% recibieron créditos en dichos montos. 3) El 50% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. También el 50% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de

Credi Chavin. 4) El Banco de Crédito (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 18% anual. En cambio, Credi Chavin y la Caja Municipal de la Santa (sistema no bancario) cobran una tasa de interés de 4% mensual, que hace una tasa anual de 48%. 5) El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% dijeron que utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo. 6) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 7) El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en más del 30%, el 37,5% dijeron que se había incrementado en 30% y el 12.5% dijeron que se había incrementado en 20%. Respecto a la capacitación: 1) El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 2) El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años. En cambio, el 37.5% han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. 3) El 25% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados. Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: 1) El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la xerografía hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad 2 y 3 años, respectivamente. 2) El 12.5% de las MYPES encuestadas tienen un

trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente. 3) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. 4) El 62.5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión y el 37.5% dijeron que no es una inversión. 5) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa y el 37.5% dijeron que no es relevante. Respecto a la rentabilidad empresarial: 1) El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de dichas empresas. 2) El 62.5% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años y el 37.5% dijeron que no había mejorado.

Rengifo, J. (2011), en su investigación, “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería, Provincia de Coronel Portillo, Periodo 2009 – 2010” tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior:

Ordoñez y Vásquez (2014), en su tesis, “Caracterización del financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del rubro Restaurantes en san Vicente, 2014” El presente trabajo de investigación tiene por objetivo general describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes turísticos, del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014. La investigación fue descriptiva, y para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas (MYPES), a las que se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la

encuesta, mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las MYPES, el 100% de los dueños de las MYPES estudiadas son adultos, de los cuales el 60% son del sexo masculino y el 100% tiene secundaria completa. Asimismo, el 73% de las MYPES estudiadas afirma que tiene más de tres años en la actividad empresarial y el 66% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento, el 53% de las MYPES estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% los invirtió en mejorar y ampliar su local. Respecto a la capacitación, el 93% de las MYPES estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los créditos. Respecto a la rentabilidad, el 60% de las MYPES estudiadas afirma que con el crédito obtenido mejoró la rentabilidad de su negocio y el 67% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. Finalmente se concluye que poco más de la mitad (53%) de las MYPES estudiadas financió su actividad productiva con préstamos de terceros y poco menos de la mitad (47%) lo hizo con autofinanciamiento.

Rengifo, M. (2011), en su tesis “El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto” El estudio es de tipo transversal, orientado a la comprobación de la hipótesis causal, se investigó los factores que interactúan sobre la rentabilidad en los diferentes tipos de microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. Para la discusión de resultados se utilizó los métodos sintético, inductivo y correlacional. La información se recopiló directamente de fuentes primarias como son los microempresarios comerciales a nivel del distrito de Tarapoto entre los principales resultados encontrados podemos citar: Primero, el 61% de las

microempresas no tiene personería jurídica y el 78% se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Régimen General del Registro Único del Contribuyente, exhibiendo un bajo nivel de gestión empresarial que las impide acceder a los créditos que ofrece la banca formal y de segundo piso. En segundo lugar, el 73.7% de los microempresarios comerciales muestran desinterés por capacitarse sostenidamente en el tiempo y el 37.3% no hace uso de medio de publicidad alguna, deduciéndose una falta de visión empresarial tanto para crecer y desarrollarse.

Los resultados de la estimación del modelo econométrico nos condujo a reafirmar parcialmente la hipótesis de investigación planteada, toda vez que, estadísticamente se pudo contrastar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Teoría de 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. **(Kong Ramos y Moreno Quilcate. 2014).**

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

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

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una

tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

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

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los

fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

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

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

(Rengifo, 2011,18).

Posiblemente una de las características que más se resalta respecto del sector de la pequeña y microempresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtiene en comparación al de la mediana y gran empresa. En el Perú no son pocos los estudios sobre el tema. Ya en la década de los 80 se presentaban trabajos en los cuales se da cuenta del "alto porcentaje de pequeñas y microempresas que están de hecho marginadas del sistema bancario... y la insuficiente ayuda recibida del sistema bancario financiero...". Entre las explicaciones a este problema se menciona la insuficiencia de garantías por parte de las PYMES. Así, se argumenta que la banca tradicional asigna recursos en función primordialmente

de las garantías, las cuales serían escasas en el sector de la pequeña y microempresa debido a la "evidente restricción patrimonial (activos de respaldo) a la que se enfrentan los propietarios... este hecho se ve acentuado por la competencia con empresas más grandes que al pedir mayores cantidades de dinero a las entidades financieras, limitan las posibilidades de conseguir un préstamo por parte de las empresas más pequeñas".

Es así como el sistema bancario tradicional parece ver en la pequeña y micro empresa proyectos débiles y poco estructurados, en donde la calidad de la información sobre la empresa es insuficiente y considera que atender a este sector representa un alto costo fijo de administración de carteras.

En los últimos años, en el Perú ha existido un interesante esfuerzo por enfrentar y entender el problema del financiamiento a la pequeña empresa, en línea con las experiencias de otros países y los desarrollos teóricos en el campo de las microfinanzas. En la década de los noventa se ha contado con diversas instituciones formales especializadas en otorgar recursos a la PYME y el micro- crédito en general, como son las EDPYMES, MIBANCO, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs). Estas instituciones han sido los proveedores fundamentales de este tipo de financiamiento. La apuesta por el éxito de estas entidades parece ser que pasa por "el desarrollo de una tecnología financiera basada en la sustitución de las garantías por

medio de la información... el análisis de la capacidad y voluntad de pago, como base de la evaluación crediticia, el establecimiento de una relación a largo plazo con el prestatario; el escalonamiento del crédito y un estricto seguimiento de la mora". Las finanzas son una gran alternativa para administrar las actividades microempresariales, sobre todo, conocer las técnicas que permitan su correcta conducción; todo esto con la finalidad de generar más utilidades a los microempresarios y puedan así recuperar sus inversiones además de unos ingresos extras que recompense su trabajo. Financiar es "... dotar de recursos suficientes para la cobertura de todas las necesidades creadas por una inversión o gasto corriente. La financiación se puede efectuar a través de capital o reservas, y/o a través de deudas. En el primer caso la financiación se denomina recursos propios y en el segundo, se denomina fondos o recursos ajenos (endeudamiento)". **(Santandreu, 2000).**

Se debe diferenciar los tipos de financiamiento de las microempresas así tenemos que "... las fuentes financieras externas de la empresa pueden ser a corto plazo (hasta 12 meses) o a largo plazo (más de un año). A todas estas deudas o fuentes se les denomina exigible, ya que todas ellas tienen un vencimiento concertado para ser amortizadas. Otras fuentes financieras son las que conforman el denominado no exigible, son fuentes de financiación básicas, no suelen tener un plazo preestablecido para su amortización, ya que los mismos tienen por

acreedores a los propietarios...” de igual modo reconocer, las fuentes de financiamiento para su adecuada utilización.

Se puede utilizar el análisis financiero, para un análisis preliminar, en la selección de alternativas de inversión, como instrumento de pronóstico de condiciones y resultados financieros futuros, por otro lado se le puede utilizar como diagnóstico administrativo, operativo y de otras áreas de la microempresa o como para la evaluación de éstas lo cual permite reducir el uso de corazonadas o intuiciones disminuyendo así la incertidumbre en los procesos de toma de decisiones. (Tamayo, 2007).

2.2.2. Teoría de Capacitación

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

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad

el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".
(Rengifo, 2011).

La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. **(Chacal taña J. 2004).**

La teoría de las inversiones en capital humano La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por **Becker (1964).**

Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas **(Leuven, 2001).**

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en 20 costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo

de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales. **(Becker, 1964).**

En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: Aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. **(Mincer, 1988).**

Asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia.

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión). (Stevens, 1994).

2.2.3. Teoría de Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. 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 el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad se refleja en el microempresario, como el mejoramiento de su sistema de comercialización empírica, conceptualizado “como el proceso de reinvertir en sus productos para dinamizar todas sus acciones económicas creando empleo y mejorando su calidad de vida. (Sánchez, 2002).

Niveles de rentabilidad

La finalidad de un microempresario es obtener rentabilidad, ésta permitirá el crecimiento y mayores beneficios para sus propietarios, motivo por el cual se desea que la rentabilidad no disminuya,”...La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos...”. También podemos decir “...la rentabilidad económica se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses.

La rentabilidad económica se erige así como el indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no

rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. Los bajos niveles de rentabilidad, demuestran que la microempresa no está debidamente asesorada, se está actuando en forma empírica y los resultados pueden indicar la mala situación económica por la que atraviesa. “El interés de la administración en la condición financiera, la rentabilidad y el progreso de una empresa es constante e integral... ejercer control sobre la empresa y considerarla en la misma forma que a consideran agentes externos importantes, tales como acreedores e inversionistas.”

La falta de recursos financieros, influyen en la rentabilidad de la microempresa en forma negativa, estos deben controlarse adecuadamente, también evitando un sobre stock, que disminuye la liquidez de corto plazo u operativos. La liquidez se mide de acuerdo con el grado en que puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica la capacidad de convertir con facilidad activos en efectivo o de obtener efectivo. La falta de liquidez puede implicar una menor rentabilidad y menos oportunidades, o bien puede significar una pérdida de control y la pérdida parcial o total de la inversión. Los altos niveles de rentabilidad, por lo tanto, aseguran el normal crecimiento de la microempresa y el beneficio de los propietarios de ella. **(Bernstein, 1995).**

Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad, nos muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de los activos fijos y de la administración de las deudas sobre los resultados de la operación. Esto quiere decir que liquidez se refiere a la habilidad de una institución de satisfacer la demanda de fondos. El manejo de liquidez significa asegurar que la institución mantenga suficiente efectivo y activos líquidos para satisfacer la demanda por parte de los clientes de préstamos y retiros de ahorros y pagar los gastos de la institución.

Entre las principales se tiene; margen de utilidad sobre ventas, que mide la utilidad obtenida por cada nuevo sol de ventas; generación básica de utilidades, muestra el potencial de generación de utilidades antes del efecto de los impuestos y del apalancamiento; rendimiento sobre el capital contable común, es la razón entre el ingreso neto y los activos totales; y el rendimiento sobre los activos totales, que mide el rendimiento sobre el capital contable común. **(Monnie, 2003)**.

El índice de rentabilidad económica mide el retorno que proporciona el negocio independientemente de cómo ha sido financiado; mientras que el índice de rentabilidad financiera, mide el retorno de los accionistas después del pago de la deuda. En ambos casos, algo importante por tener en cuenta es que ulteriormente lo que genera el negocio se transforma en utilidad y ésta es la ganancia que tendrá el empresario desde el punto de vista económico o el accionista y desde el punto de vista financiero y las utilidades son lo que finalmente

interesa, porque se convertirán en dividendos (ganancia de liquidez inmediata) o se transformarán en utilidades retenidas, las que en el futuro se convertirán en flujo de dividendos. **(Bravo, 2003)**.

Rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. **(Zamora, 2008)**.

2.3. Marco Conceptual

Teoría de la MYPE

Según la legislación peruana, una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Todas las personas pueden constituir una MYPE. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro. **(Benavides, 2012).**

Definición de microempresa Existen diversas definiciones de microempresa, entre ellas la del MITINCI, que se refiere a estas desde el punto de vista de los trabajadores que laboran en ella y sus niveles de ventas anuales. Así, una microempresa debe tener máximo 10 trabajadores, a continuación, en el cuadro 6, se presentan las categorías de empresas, en función del número de empleados. Cabe destacar que por lo general la actuación del propietario de la microempresa se asemeja con la de un “hombre orquesta”, ya que él mismo opera y dirige todas las actividades, y sus ventas deben ser inferiores a los 12 UIT, US\$ 11 mil mensuales. **(De la Cruz, 2002).**

Importancia de las MYPES

Las MYPES brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo

Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.

Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

Mejoran la distribución del ingreso.

Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

En primer lugar, Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.

En segundo lugar, permite a través de la aplicación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.

En tercer lugar, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional. **(Benavides, 2012)**.

Principales Características de las MYPES

Destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica estar enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tener flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente; la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con la normalidad; la creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permiten diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos; el trabajo duro y la persistencia, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el apoyo de grupos de referencia, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio. **(Villarán, 2005)**.

Características de las MYPES

Define las características principales de las MYPES como:

Respecto del número total de trabajadores:

La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, inclusive.

La pequeña empresa, de 1 a 50 trabajadores, inclusive.

Por sus niveles de ventas anuales:

La microempresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

La pequeña empresa: Desde 150 UIT hasta 850 UIT.

(Benavides, 2012).

Clasificación de las PYMES

Considera tres tipos de microempresa:

Microempresas de sobre vivencia: tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

Microempresas de subsistencia: Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

Microempresas en crecimiento: Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí la microempresa se convierte en empresa. (Aguilar, 1994).

Estructura Organizacional De Una MYPE

Existen cuatro estructuras organizativas básicas: La estructura Simple, estructura funcional, estructura divisional y estructura matricial, cada una se adapta a un tamaño y complejidad de los procesos de las empresas empezando por la estructura simple hasta llegar a la matricial. A continuación se describen los principales aspectos de cada una de ellas:

Estructura simple

Aquella en la que la empresa se rige por el control individual de una persona. En este caso el Gerente propietario controla todas las actividades y toma todas las decisiones, Entre los principales problemas que se pueden observar en la estructura organizacional de una MYPE están:

El personal realiza una misma función de manera repetida e innecesaria.

Jefes sin personal a cargo o con exceso de personal.

Definiciones imprecisas de funciones para determinado cargo.

Asignación de funciones diversas a un mismo cargo.

Aumento de la complejidad del cargo sin el debido aumento salarial.

Falta de especialización en las tareas.

Todos estos problemas provocan diversas trabas y descoordinaciones en el trabajo, como:

Desequilibrios en las cargas de trabajo.

Falta de información entre el personal.

Deterioro del ambiente de trabajo.

Desmotivación del personal.

Falta de control interno.

Centralismo en la toma de decisiones.

No cumplimiento de metas o tareas. **(Barragán, 2002).**

III. METODOLOGÍA.

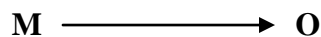
El significado de metodología en sí, se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio. **(Robert K. 2002).**

3.1. Tipo y nivel de investigación

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

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

3.2. Diseño de la investigación: El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

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

Descriptivo.- Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y muestra.

Población: La población estuvo constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

Muestra.- Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 10 MYPES el cual representa el 50% de la población.

3.4. 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. **(Kong Ramos y Moreno Quilcate. 2014).**

Capacitación

La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. **(Chacal taña J. 2004).**

Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados concretos. 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 el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La rentabilidad se refleja en el microempresario, como el mejoramiento de su sistema de comercialización empírica, conceptualizado “como el proceso de reinvertir en sus productos para dinamizar todas sus acciones económicas creando empleo y mejorando su calidad de vida. (Sánchez, 2002).

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 MYPES	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	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 MYPES	Son algunas características de los datos de los MYPES	Antigüedad MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Trabajadores MYPES	Razón: Uno a cinco Seis a diez Once a quince Dieciséis a veinte Veinte a más
		Capacitación en las MYPES	Razón: Un curso Dos cursos Tres cursos Tres a más 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 MYPES	Son algunas características relacionadas con el financiamiento en las MYPES.	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 MYPES	Son algunas características relacionadas con la capacitación en las MYPES.	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 MYPES	Son algunas características relacionadas con la Rentabilidad en las MYPES.	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

3.5. Técnicas e Instrumentos

Técnica

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

Instrumento

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó como instrumento un cuestionario, el cual consta de 17 preguntas distribuidas en cinco partes, la primero son datos generales la cual contiene 03 preguntas, la segunda parte contiene 04 interrogantes sobre los perfiles de MYPES , la tercera parte consta de 04 interrogantes relacionadas al financiamiento de las MYPES, la cuarta parte consta de 03 interrogantes relacionadas a la capacitación de la MYPES, la quinta parte consta de 03 interrogantes relacionadas a la rentabilidad de las MYPES.

3.6. Matriz de Consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Librerías 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 MYPES del sector comercio, rubro Librerías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Librerías de la Provincia de Leoncio Prado -	Objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Librerías, de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2016. Objetivos específicos: Describir las	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 en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro Librerías de la ciudad de Tingo María que suma un total de 20 MYPES con una muestra de 10 MYPES.	Financiamiento Capacitación Rentabilidad

	<p>Tingo María, período 2016?</p>	<p>principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.</p> <p>Describir las principales características del perfil de la MYPES sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de</p>	<p>El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.</p>		
--	-----------------------------------	---	--	--	--

		<p>las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio en el rubro de librerías en la ciudad de Tingo María, periodo 2016.</p>			
--	--	--	--	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

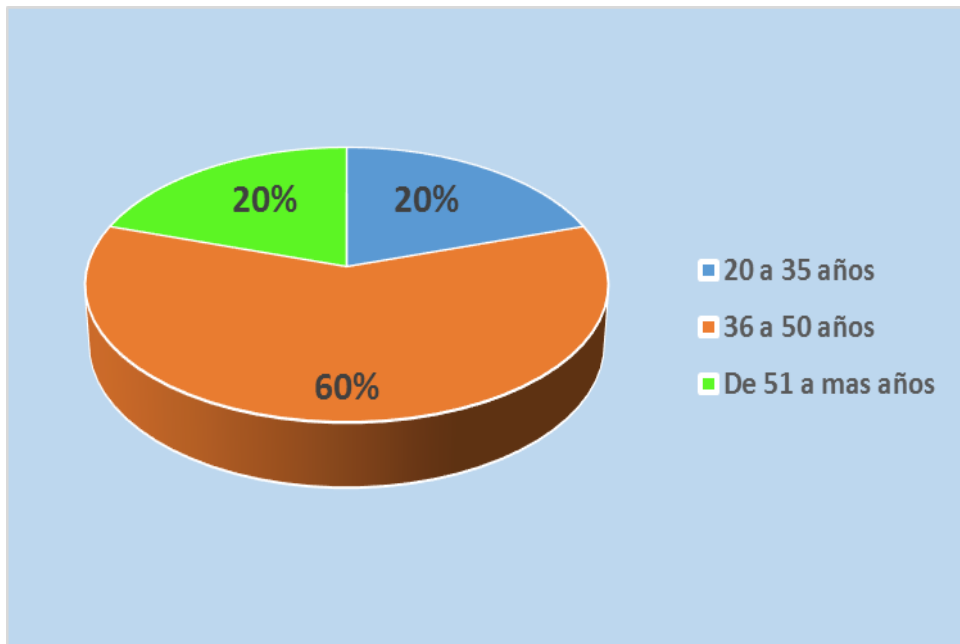
4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	2	20.0
36 a 50 años	6	60.0
De 51 a más años	2	20.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

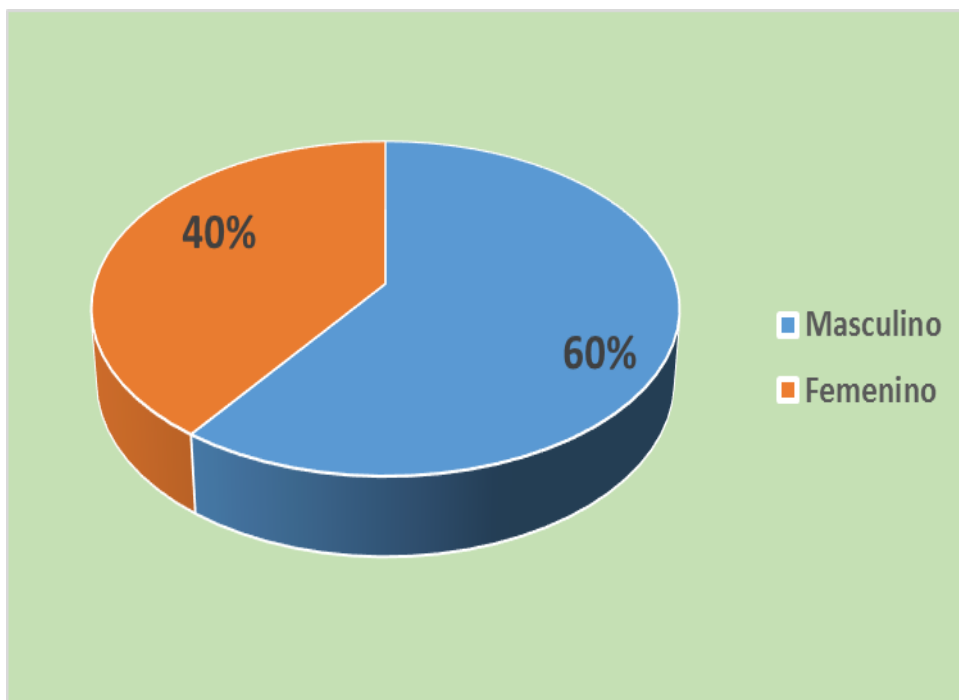
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 10 propietarios encuestados en un 60% están en la edad de 36 a 50 años y el 20% están en la edad de 51 a más años y de la misma forma los de 20 a 35 años de edad.

Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	60.0
Femenino	4	40.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.



Fuente: Tabla 4.

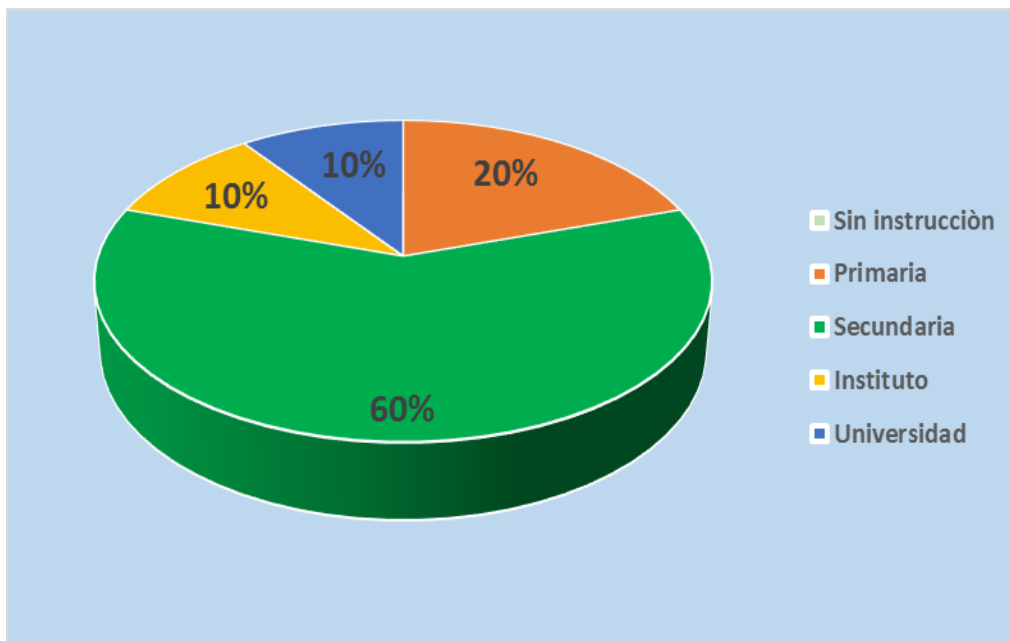
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 10 propietarios encuestados 6 son de género Masculino y solo 4 es de género femenino.

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

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	2	20.0
Secundaria	6	60.0
Instituto	1	10.0
Universitaria	1	10.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y gráfico 3, se observa que el 60% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria y en un 20% de educación en primaria, siendo un 10% para la formación de Instituto y de la misma forma la instrucción Universitaria.

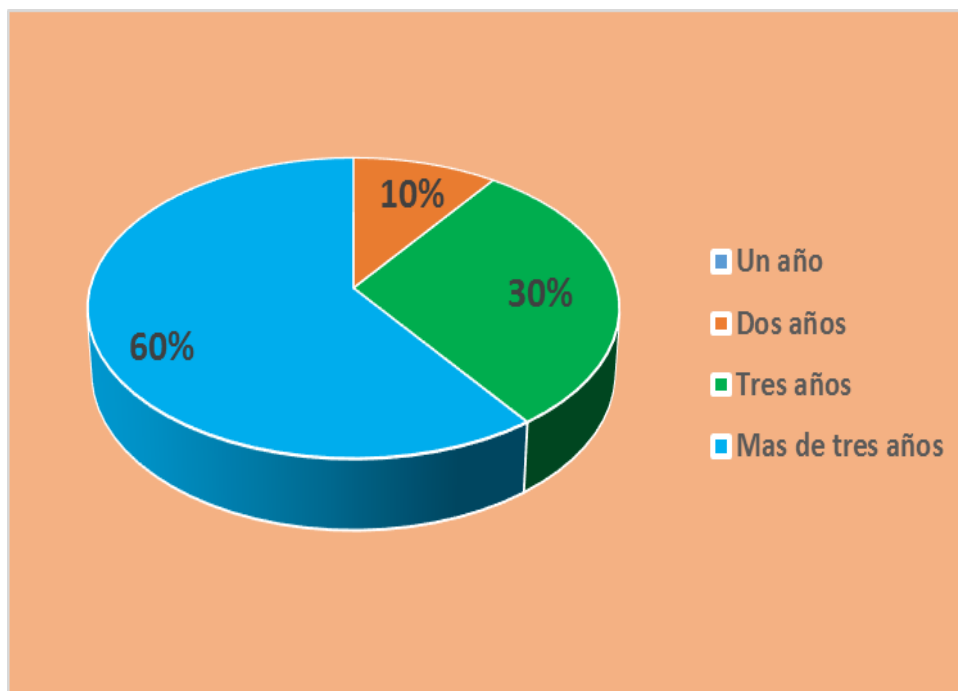
4.1.2 Respecto al perfil de las MYPES.

Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	0	0.0
Dos años	1	10.0
Tres años	3	30.0
Más de tres años	6	60.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad



Fuente: Tabla 6.

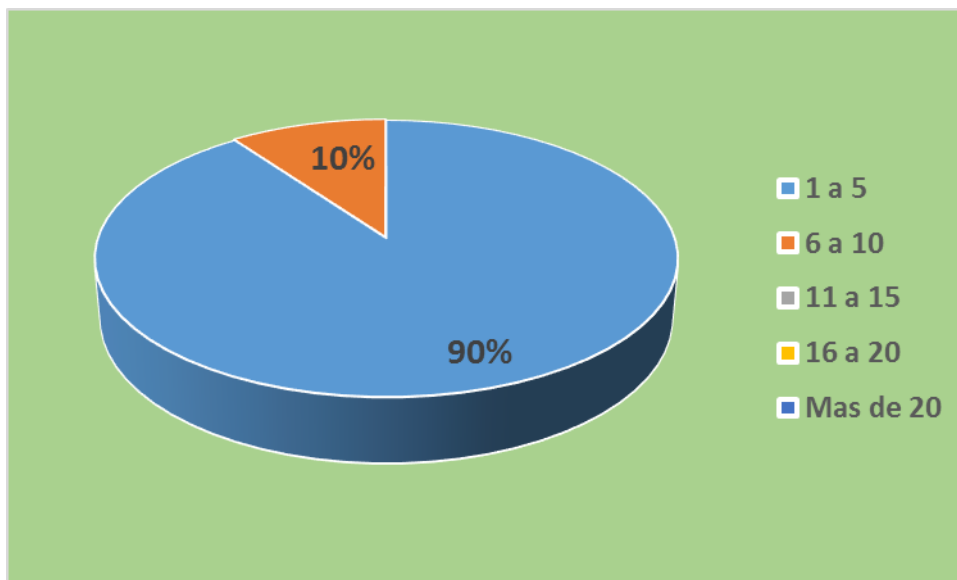
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 10 propietarios o representantes un 60 % tienen una antigüedad de más 3 años y en un 30% en tres años, y un 10% son los propietarios que se dedican a esta actividad.

Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	9	90.0
6 a 10	1	10.0
11 a 15	0	0.0
16 a 20	0	0.0
Más de 20	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.



Fuente: Tabla 7.

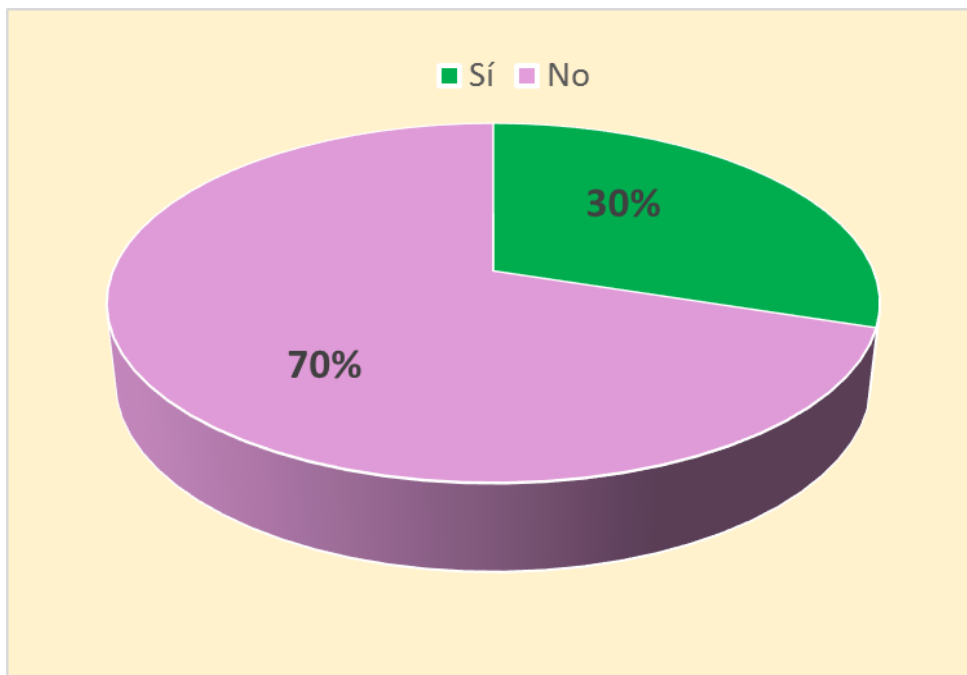
En la tabla 7 y gráfico 5, se observa que de los 10 propietarios o representantes un 92% tienen de 1 a 5 trabajadores y el 10% de 6 a 10 trabajadores.

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	3	30.0
No	7	70.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 8.

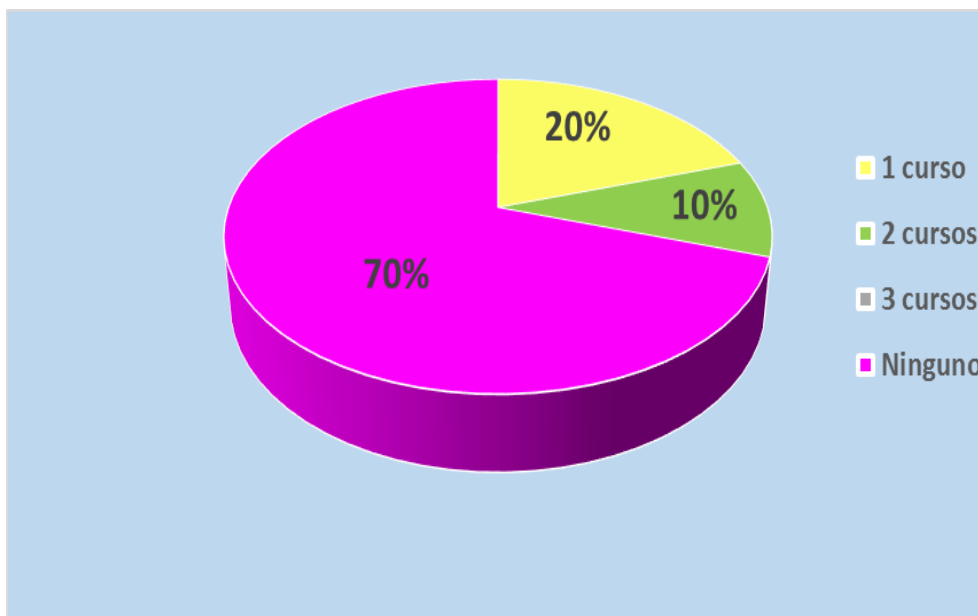
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que del 100% de encuestados el 70% manifestaron no haber recibido ninguna capacitación y el 30% si recibió algún tipo de capacitación.

Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	2	20.0
2 cursos	1	10.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	7	70.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.



Fuente: Tabla 9.

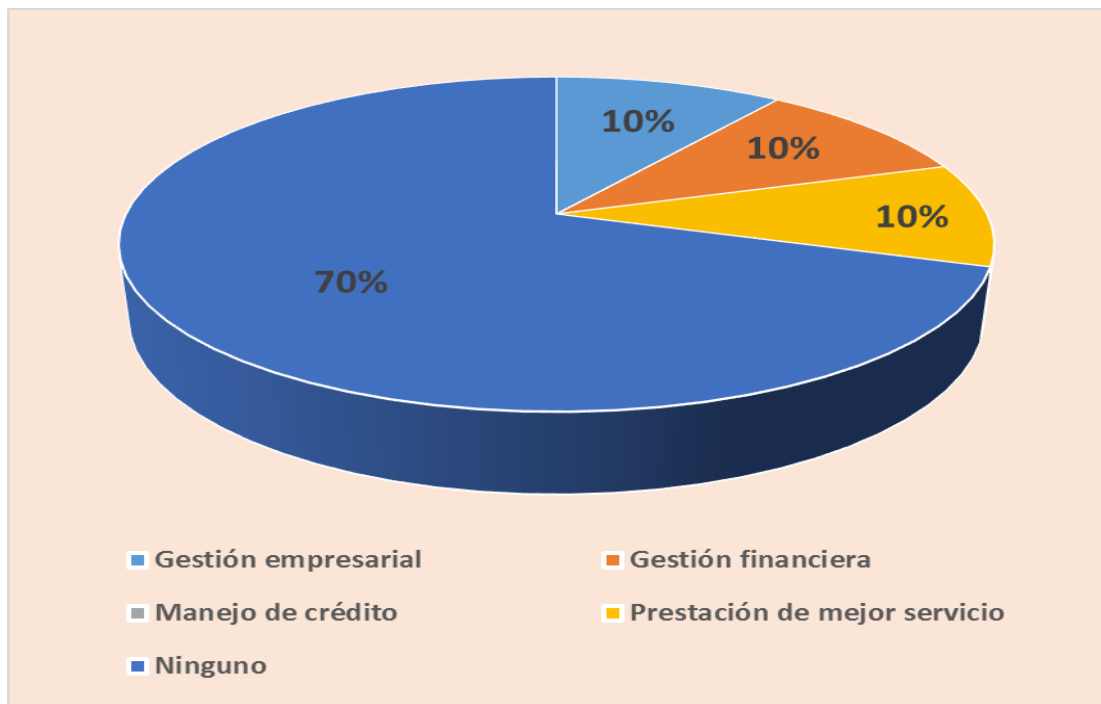
En la Tabla 9 y gráfico 7, se observa que del 100% de los encuestados el 70% de ellos manifestaron que no obtuvieron ningún curso de capacitación, 20% solo tuvieron un curso de capacitación, el 10% de ellos obtuvieron 2 cursos de capacitación.

Tabla 10. Temas en que se capacitaron sus trabajadores

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	1	10.0
Gestión financiera	1	10.0
Manejo de crédito	0	0.0
Prestación de mejor servicio	1	10.0
Ninguno	7	70.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 8. Temas en que se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que del 100% de encuestados el 70% no se capacito en ninguno tema, el 10% se capacito en Gestión Empresarial, el 10% se capacito en Gestión Financiera y un 10% en Prestación de mejor.

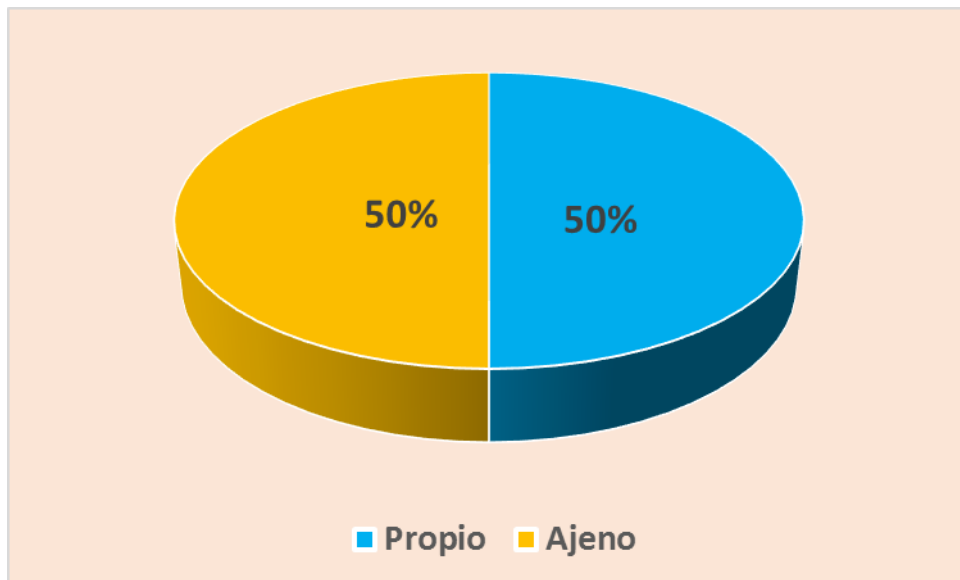
4.1.3 Respecto al financiamiento

Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	5	50.0
Ajeno	5	50.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.



Fuente: Tabla 11.

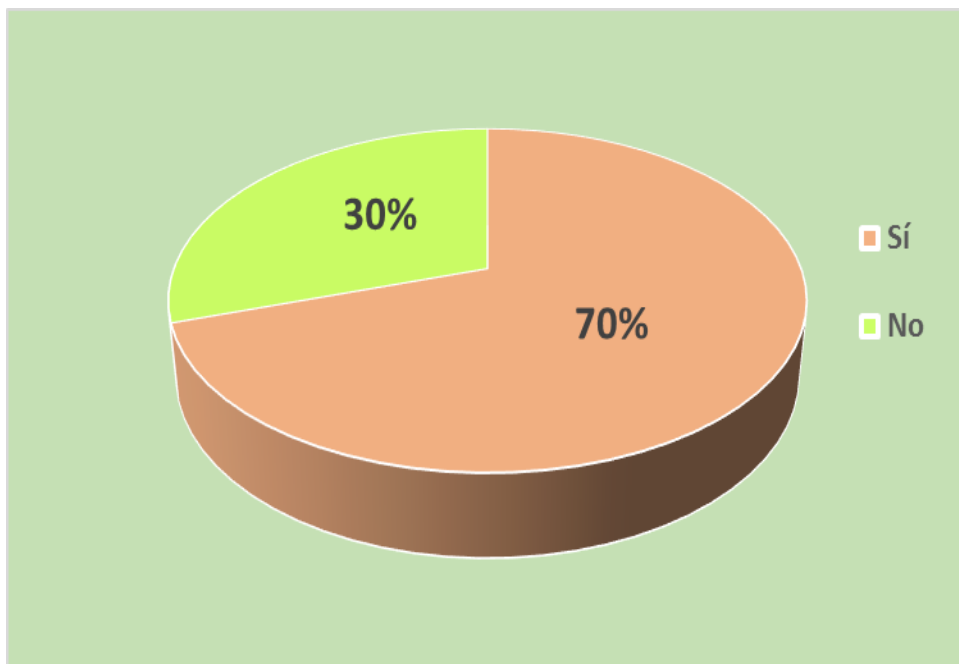
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 50 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio, mientras que el otro 50% de financiamiento es ajeno.

Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.

Solicito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	70.0
No	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.



Fuente: Tabla 12.

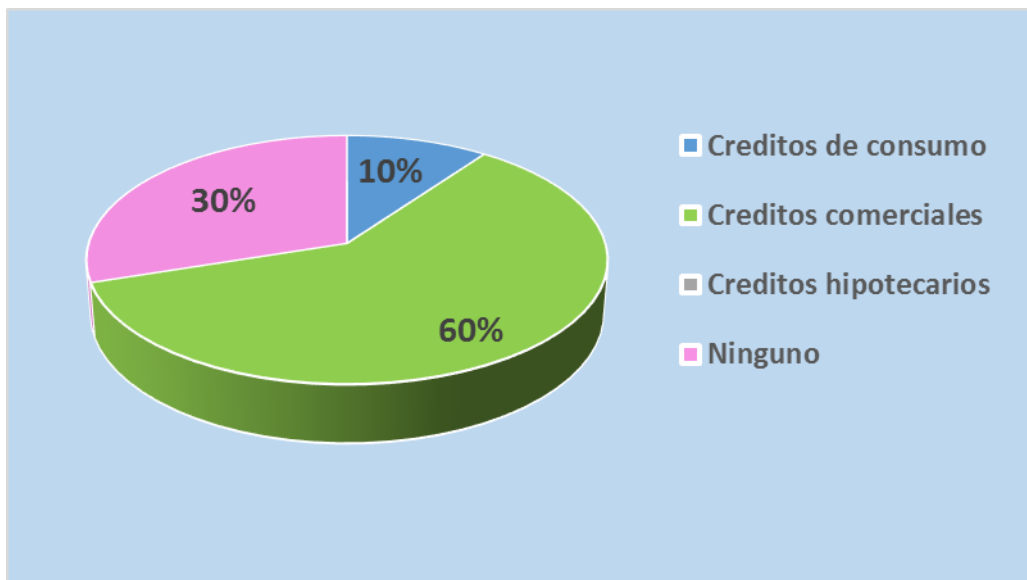
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 70% de los representantes legales encuestados solicitó crédito para su negocio, mientras que el 30% no obtuvo ningún crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de consumo	1	10.0
Créditos comerciales	6	60.0
Créditos hipotecarios	0	0.0
Ninguno	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.



Fuente: Tabla 13.

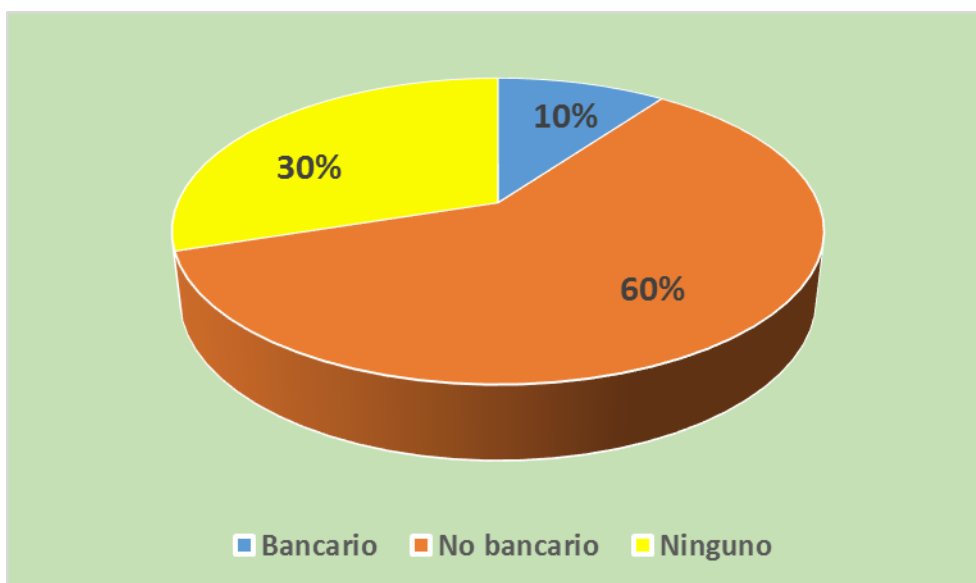
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que del 100% de los representantes legales el 60% de ellos obtuvieron Créditos Comerciales, el 30% no obtuvo ningún tipo de financiamiento y el 10% de los encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos de consumo.

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

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	1	10.0
No bancario	6	60.0
Ninguno	3	30.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 14.

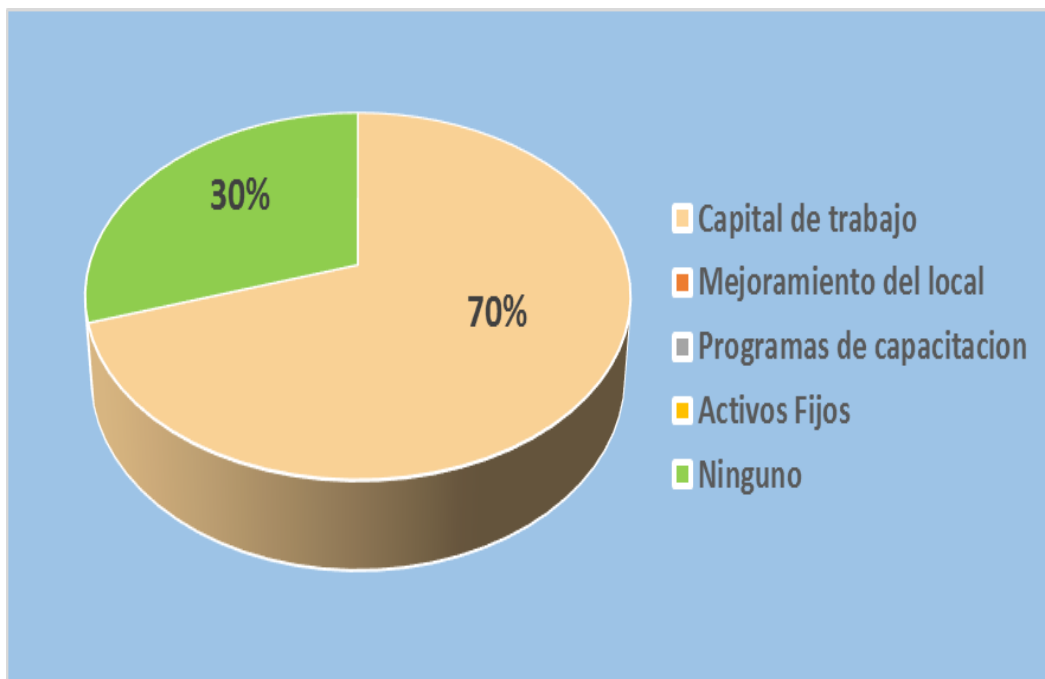
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 60% de las MYPE han obtenido su crédito del sistema no bancario, el 30% no solicitaron ningún crédito bancario y el 10% lo han obtenido del Sistema bancario.

Tabla 15. En que fue invertido el crédito.

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	7	70.0
Mejoramiento del local	0	0.0
Programas de capacitación	0	0.0
Activos fijos	0	0.0
Ninguno	3	30.0
Total	10	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 70% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito financiero para su capital de trabajo y el 30% no lo invirtió en ninguna de las opciones.

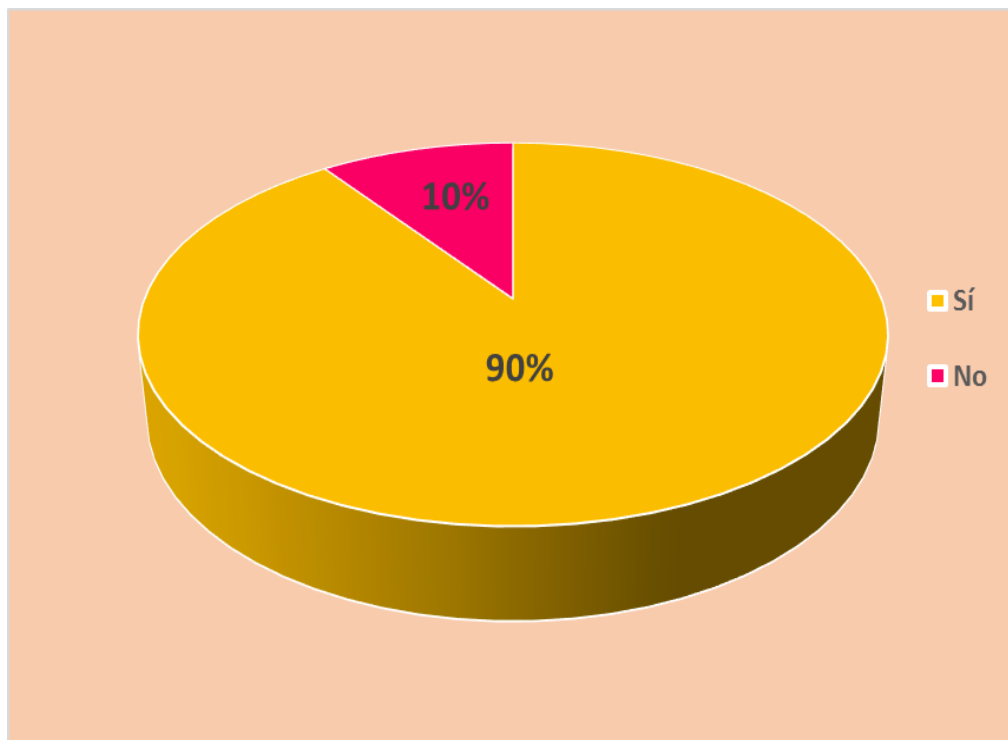
4.1.4 Respecto a la capacitación

Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	90.0
No	1	10.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.



Fuente: Tabla 16.

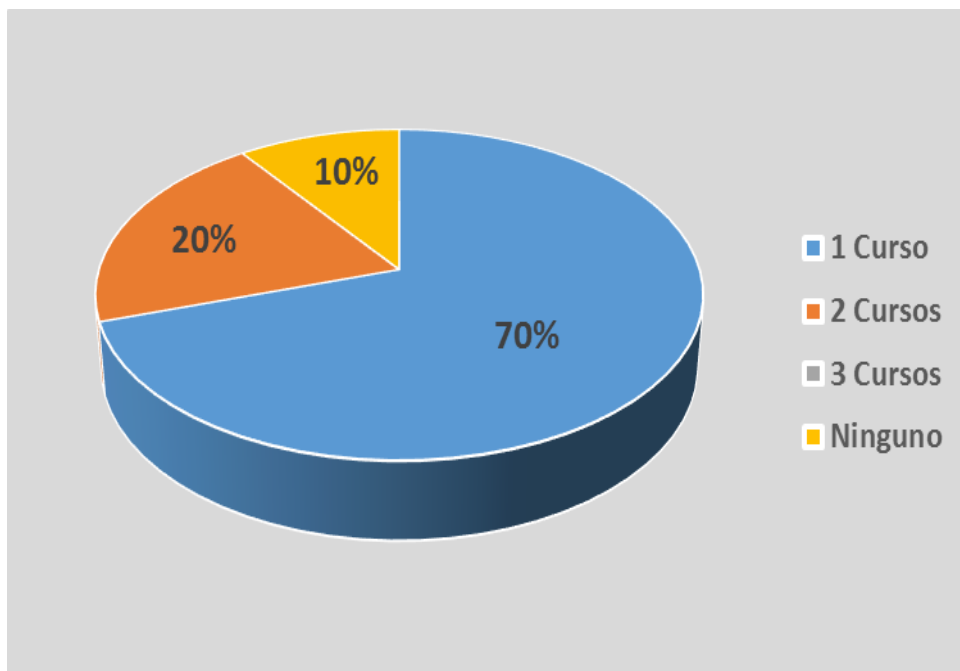
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 90% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 10% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

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

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	7	70.0
2 cursos	2	20.0
3 cursos	0	0.0
Ninguno	1	10.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

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



Fuente: Tabla 17.

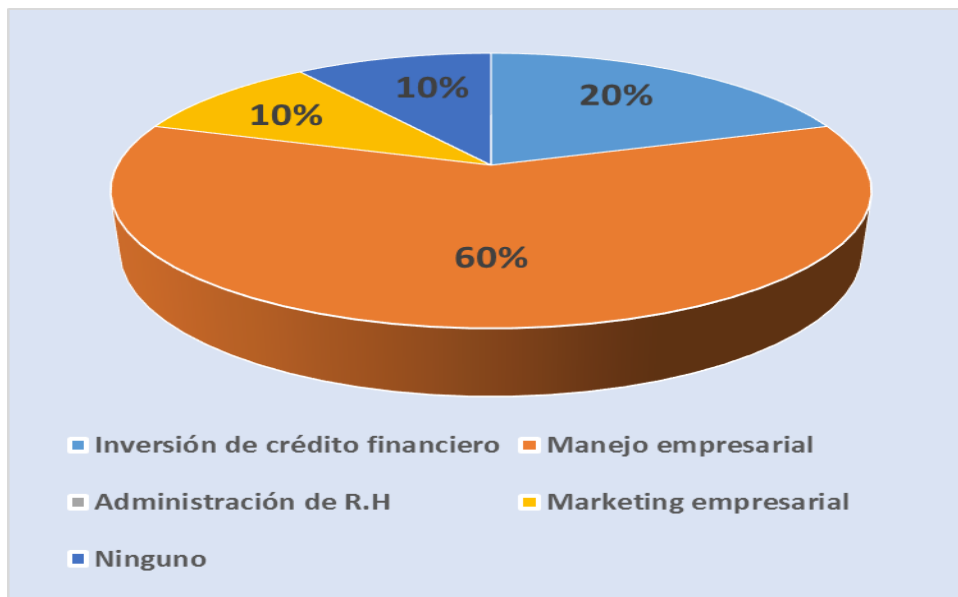
En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 70% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de un curso, y el 20% tuvo dos cursos de capacitación y el 10% ningún tipo capacitación.

Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	20.0
Manejo empresarial	6	60.0
Administración de R.H	0	0.0
Marketing empresarial	1	10.0
Ninguno	1	10.0
Total	10	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 del 100% de encuestados el 60% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Manejo Empresarial, mientras que el 20% se capacitaron en Administración de Recursos humanos, el 10% en marketing empresarial y el otro 10% no se capacitaron en ningún tema.

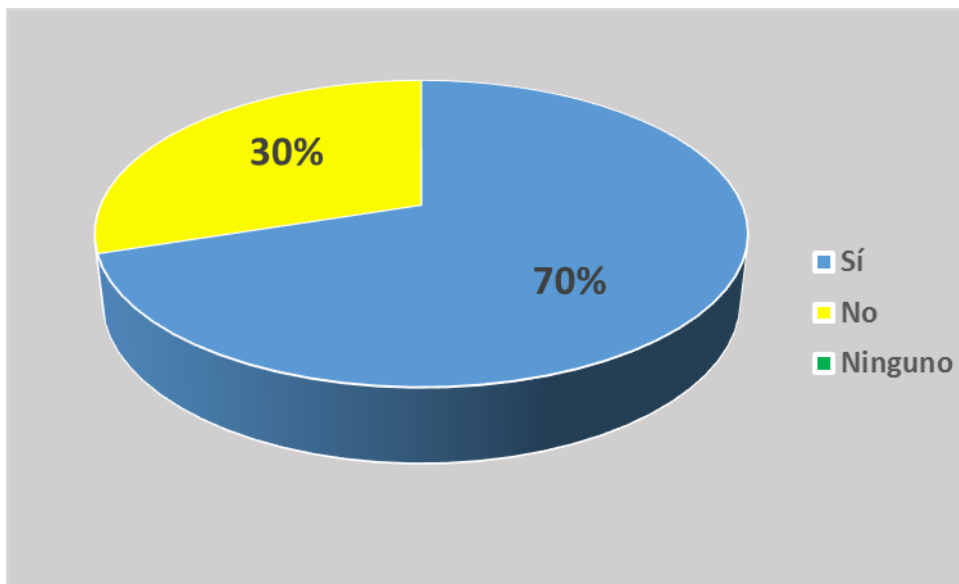
4.1.5 Respecto a la rentabilidad

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

Mejora de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	70.0
No	3	30.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	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.

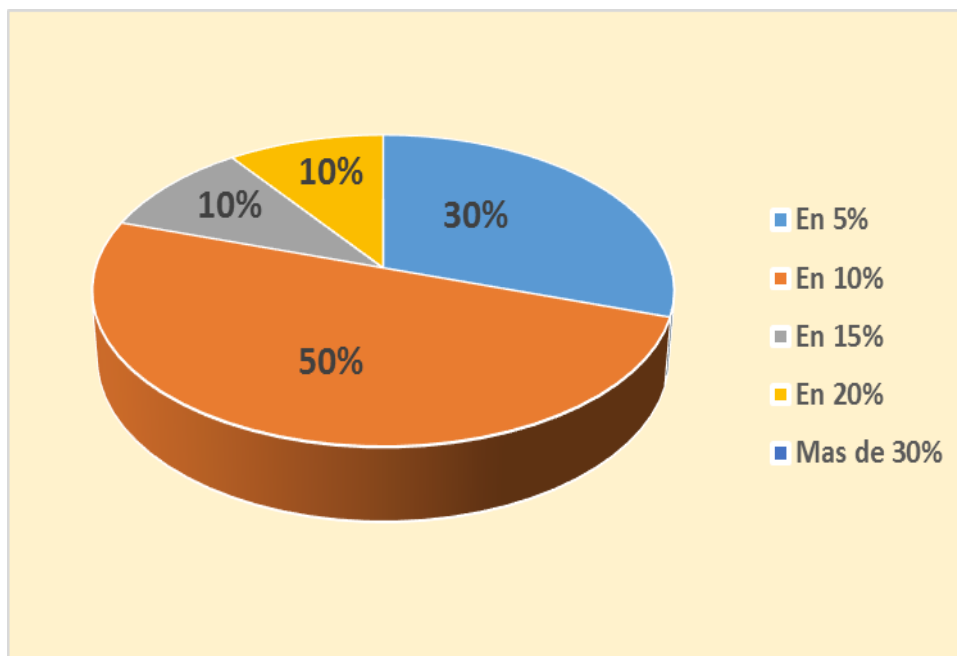
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 70% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad y en un 30% consideran que no mejoró.

Tabla 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 5%	3	30.0
En 10%	5	50.0
En 15%	1	10.0
En 20%	1	10.0
Más de 30%	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 18. En cuanto mejoró tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 20.

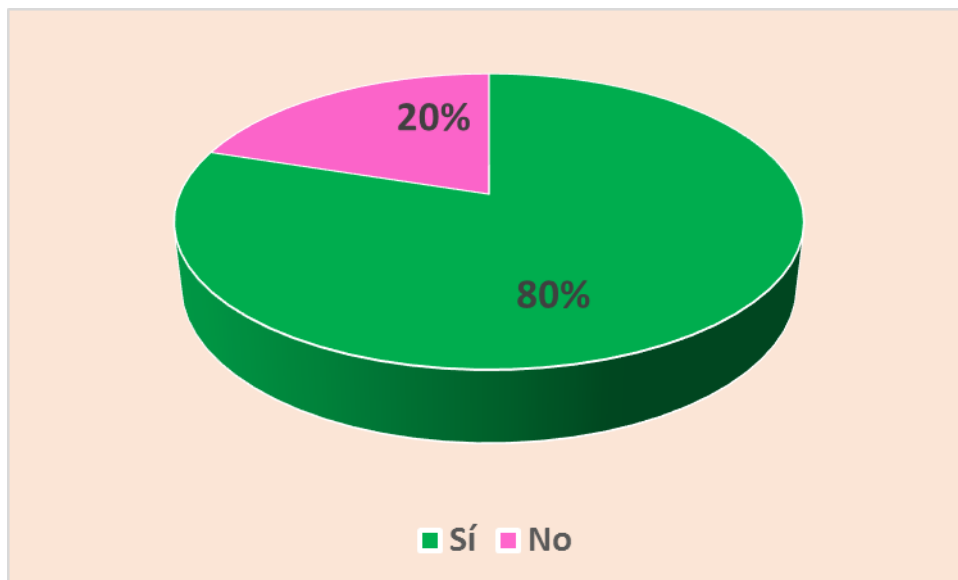
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que del 100% de encuestados el 50% de los Micro empresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad, el 30% de los micro empresarios encuestados mejoró en un 5% su rentabilidad, el 10% de los micro empresarios encuestados mejoró en un 15% su rentabilidad y un 10% de micro empresarios encuestados mejoró en un 20%.

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

Mejoro su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	80.0
No	2	20.0
Total	10	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.

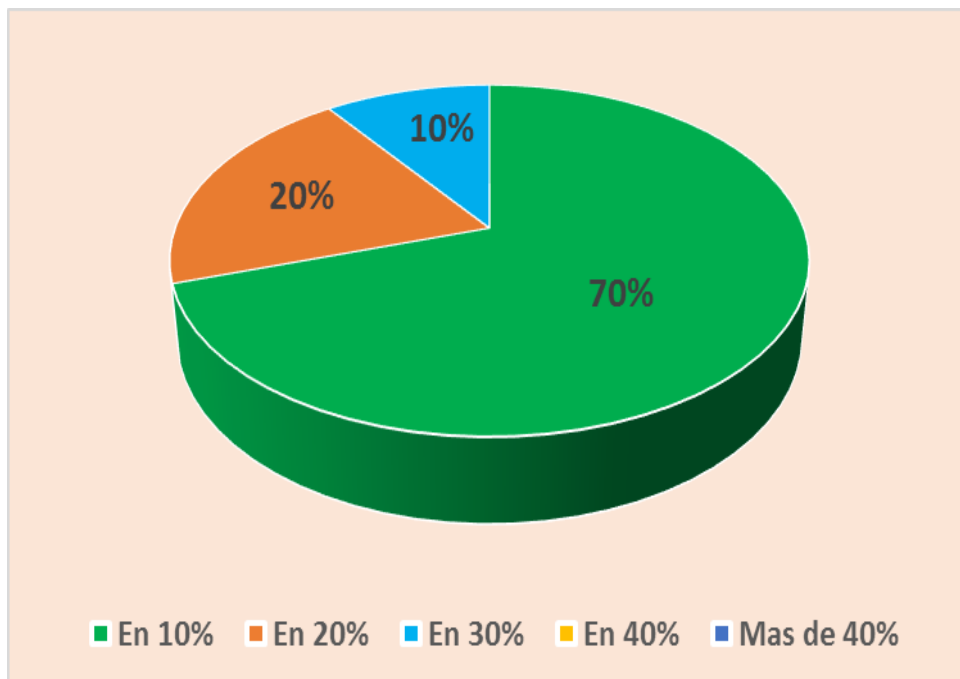
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa que el 80% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida y el 20% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 10%	7	70.0
En 20%	2	20.0
En 30%	1	10.0
En 40%	0	0.0
Más de 40%	0	0.0
Total	10	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.



Fuente: Tabla 22.

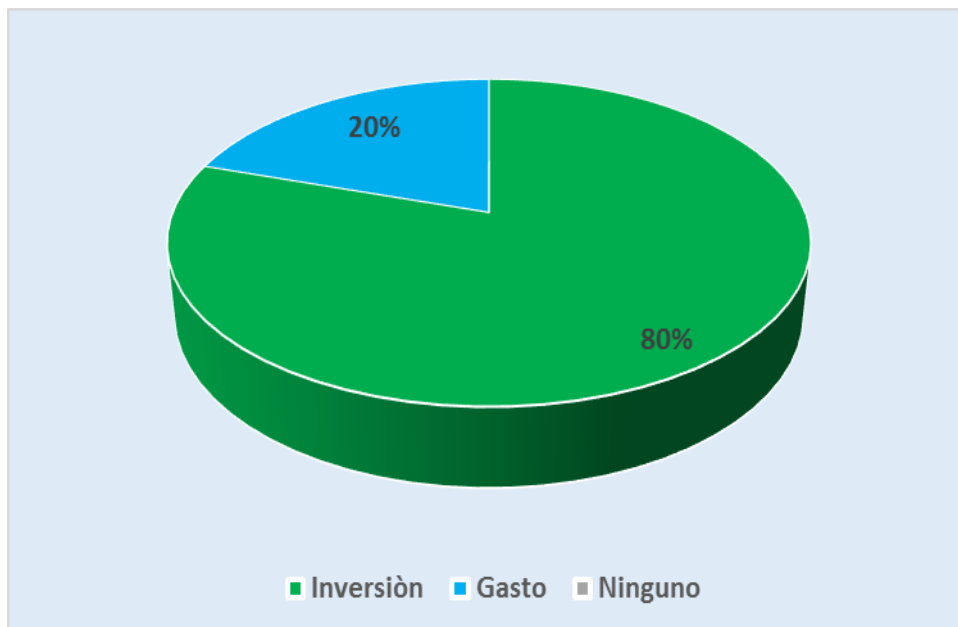
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 70% de los encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad en un 10%, y en 20% de los encuestados consideran que aumento en 20% su rentabilidad, y el 10% de los encuestados notaron que aumento en un 30% su rentabilidad.

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

Capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Inversión	8	80.0
Gasto	2	20.0
Ninguno	0	0.0
Total	10	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 80% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión y en 20% lo consideran como un gasto.

4.2. Análisis de Resultados

Respecto al perfil de los microempresarios

De las MYPES encuestadas se establece que el 60% de los representantes legales se encuentran en el segundo rango de edad ya que sus edades oscilan entre 36 a 50 años, lo cual estaría indicando que los mismos son comparativamente adultos. (ver tabla 3), un igual porcentaje de los representantes legales son del sexo masculino (ver tabla 4) los mismos que cuentan con un grado de instrucción de secundaria completa. (Ver tabla 5) lo cual nos estaría indicando que las MYPES encuestadas en su mayor porcentaje están siendo administradas por varones que cuentan con una educación secundaria.

Respecto al perfil de la MYPES

De la optencion de los resultados se puede decir que el 60% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas afirmaron tener más de 3 años en la actividad empresarial por lo cual se entiende que son estables en su rubro (tabla 6) , el 90% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores (tabla 7) , el 70% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, esto implica en la buena atención y venta a los clientes las cuales no son muy favorables para su empresa (tabla 8), el 20% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas expresaron que sus trabajadores recibieron un curso de capacitación, lo que demuestra que los trabajadores no están recibiendo una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus obligaciones

(tabla 9), el 10% de los representantes legales de las MYPES encuestadas afirman que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio con lo cual mejorarán el porcentaje de sus ingresos (tabla 10).

Respecto al financiamiento

El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestadas indicaron que el financiamiento de su MYPE es propio. Estos resultados nos muestran que los dueños de estas microempresas invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), un 70% de los representantes legales de las MYPES si solicitaron crédito para su negocio (ver tabla 12) esto nos muestra que los representantes legales necesitaban más solvencia económica, el 60% de los representantes legales indicaron que obtuvieron créditos comerciales para el financiamiento de su MYPE (ver tabla 13), los mismos que afirmaron que el crédito lo obtuvieron de sistemas no bancario (ver tabla 14), el 70% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo (ver tabla 15). Este resultado nos muestra que los representantes legales invirtieron el crédito como capital de trabajo y así generar mayores utilidades.

Respecto a la capacitación

De la encuesta realizada obtuvimos como resultados que el 90% de los empresarios encuestados si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 10% dijeron que no recibieron ningún tipo capacitación (ver tabla 16), el 70% de los empresarios encuestados manifestaron que se encuentran dentro del primer rango de la encuesta ya que solo recibieron un curso de capacitación y un 20% recibió 2

cursos de capacitación (ver tabla 17). Estos resultados estarían afirmando que el 90% de los representantes legales estarían utilizando de manera responsable el crédito obtenido, el 60% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de Manejo empresarial y un 20% dijeron que recibieron capacitaciones en inversión de crédito financiero y marketing empresarial (ver tabla 18), esto nos indica que el mayor porcentaje de los representantes legales optaron por el curso de manejo empresarial ya que ellos lo ven como una fuente de financiamiento en sus empresas.

Respecto a la rentabilidad

De los representantes legales de las MYPES encuestados el 70% dijeron que su rentabilidad sí ha mejorado por el financiamiento recibido (ver tabla 19). El 50% de los representantes legales encuestados afirman que su rentabilidad ha mejorado en un 10% seguido por un 30% de representantes que afirman que ha mejorado en un 5%. Esto nos muestra que el mayor % de los representantes legales encuestados obtuvieron un notable crecimiento de en su rentabilidad debido al financiamiento recibido (ver tabla 20), el 80% de los representantes legales de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación recibida (ver tabla 21). Un 70% de los encuestados indicaron que su rentabilidad mejoro en un 10% .Estos resultados nos indican que las capacitaciones obtenidas fueron ventajosas para el rendimiento de sus MYPES. (ver tabla 22). El 80% de los representantes legales de las MYPES encuestadas consideran que las capacitaciones que recibieron fueron una inversión (ver tabla 23). Esto quiere decir que ellos lo consideran como inversión porque a través de estas capacitaciones

contaran con un personal mejor preparado para desenvolverse en las tareas encomendadas y así poder obtener mejores utilidades.

V. CONCLUSIONES

Con el fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Librerías, 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 MYPES. La edad de los representantes legales de las MYPES se encuentran en el rango de 36 a 50 años.

El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino.

Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES.

El 60% de los representantes de las MYPES en estudio ya cuentan con más de 3 años en la actividad empresarial. El 90% de los encuestados indicaron que tienen entre 1 a 5 trabajadores.

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES. El 50% de las MYPES encuestadas cuentan con un financiamiento propio, el 70% de los microempresarios encuestados si solicitaron crédito el cual lo invirtieron como capital de trabajo para su negocio

Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPES. El 90% de los encuestados afirmaron que si recibieron capacitación antes del crédito financiero de los cuales el 60% se capacito en manejo empresarial.

Respecto a describir las principales características de la rentabilidad. El 70% de los representantes de las MYPES encuestados indicaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido con un incremento de 10%.

Referencias Bibliográficas:

- Aguilar I. (1994). “Clasificación de la Microempresa”. [Extraída el 20 de abril 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes.shtml>**
- Barragán (2002). “Administración de las pequeñas y medianas empresas” Editorial Trillas Sa De Cv, 2005**
- Bravo, S. (2003) Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera. Lima. Peru. [Extraída el 20 de marzo 2016]. Disponible en: https://redecontadores.files.wordpress.com/2010/06/3_lectura_rentabilidad.pdf**
- Becker, G. (1964) “Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education”. Columbia University Press: New York.**
- Benavides C. (2012). “Gerenciando una mype” Ingeniero Economista - Universidad Nacional de Ingeniería. MBA de The Wharton School - University of Pennsylvania 2012.**
- Cáceres, C. (2010). Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro bordados artesanales del distrito de Chivay, provincia de Caylloma-Región Arequipa, período 2008-2009”- Uladech.**
- Chacaltana J.(2005) Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [extraída el 15 de abril 2016].**

Disponible en:

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

De la Cruz, J. (2002). Estrategias de financiamiento para las microempresas panaderas: caso Municipio Barinas, España.

Ghassan p. (2007). Desarrollo de plan comercial de la librería dimeiggs s.a. Y estudio de posible plan de expansión – periodo 2007 – UDECHILE.

Hidalgo Y Ponce (2011) “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE” - Universidad Austral de Chile - Escuela de Ingeniería Comercial – 2010.

Iguñiz J. (2008) [extraído el 01 de abril 2016]. Disponible en: <http://aeperu.blogspot.com>.

Leuven, E. (2001) “The Economics of Training: A Survey of the Literature”. [extraída el 28 de abril 2016]. Disponible en internet: <http://www1.fee.uva.nl/scholar/mdw/leuven/reviewart.pdf>

Lezama, L. (2010). Tesis: Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las mypes en el sector comercio – rubro servicios Xerograficos del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2008-2009. Uladech.

Mincer (1998) Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [extraída el 21 de abril 2016]. Disponible en:

<http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>

Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas. 2005 – 2009.
[Monografía en Internet]. [Extraída el 03 de abril 2016]. Disponible el:

http://gamarrasite.com/articulos/plandepromocionyformalizacion_2005-2009.pdf

Rengifo J. (2011). Tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Calleria-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”- Uladech.

Rengifo, M. (2011) en su tesis “El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto” – UNAS – TINGO MARIA. [Extraída el 06 de abril 2016].
<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>

Robert, K. (2002) en Metodología para el diseño. [extraída el 22 de marzo 2016]. Disponible en:
<https://prezi.com/etf3-o5diiz2/metodologia-para-el-diseno/>

**Santandreu, J. 2000. Manual de finanzas, ediciones gestión 2002.
Barcelona España.**

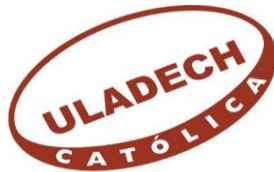
**Tanta L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote periodo 2008-2009. [extraída el 20 de abril 2016]. Disponible en:
www.elcomercio.pe/economia/25/01/2016**

**Villarán F (2005). Planeamiento de las Mypes [extraída el 03 de abril 2016]. Disponible en:
<http://es.scribd.com/doc/59504773/planeamiento-de-Las-MYPES>**

**Zamora (2008). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán.
Tesis Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. 2008**

ANEXOS

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL LIBRERIAS DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA, PERIODO 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 MYPES del sector comercio rubro Librerías, de la ciudad de Tingo maría, periodo 2016.

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

Encuestado

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

I. PERFIL DE LOS MICROEMPRESARIOS:

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) Femenino...

- I.3 Grado de instrucción:
- a) Sin instrucción..... ()
 - b) Primaria..... ()
 - c) Secundaria..... ()
 - d) Superior universitaria.... ()

II. PERFIL DE LAS MYPES

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

- Un año () Dos años () Tres años () Más de
Tres años ()

2.2. ¿Con cuánto 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 MYPES:

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

- Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

- Si () No ()

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

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()
- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

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

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..... %

b) Activos fijos.....% d) Programa
capacitación.....%

e) Otros.....% Especificar

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES:

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 MYPES:

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

Si () No ()

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

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

Si () No ()

¿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, Julio 2016.

Atte.

El encuestador.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de Julio 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 MYPES del sector comercio, rubro Librerías 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:

EDITH MONTALVO TADEO

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

Atentamente,

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACION			
	Junio	Julio	Agosto	Setiembre
Estudio de la Bibliografía				
Estudio del Abordaje Teórico-metodológico				
Elaboración del Proyecto de tesis				
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						346.00
Papel Bond A4 80 grs.		Millar	5	30,00	150,00	
Lapicero		Unidad	12	1,00	12,00	
Lápiz		Unidad	20	1,00	20,00	
Corrector		Unidad	4	5,00	20,00	
Engrapador		Unidad	1	20,00	20,00	
Tablero de madera		Unidad	2	8,00	16,00	
Clip		Caja	1	2,00	2,00	
Resaltador de textos		Unidad	5	5,00	25,00	
Fólder Manila		Unidad	6	1,00	6,00	
USB - 4Gb		Unidad	2	30,00	60,00	
Cuadernillo		Unidad	10	1,50	15,00	
Costos Por Servicio						305.00
Impresión		Unidad	400	0,30	120,00	
Fotostática		Unidad	400	0,10	40,00	
Anillado		Unidad	5	5,00	25,00	
Internet		Horas	120	1,00	120,00	
Alimentación						180.00
Desayuno		Días	10	5,00	50,00	
Almuerzo		Días	10	8,00	80,00	
Cena		Días	10	5,00	50,00	
Movilidades						560.00
Pasajes Internos		Días	30	2,00	60,00	
Pasajes Externos		Días	10	50,00	500,00	
					TOTAL	1,391.00

FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado.

