

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN, Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ZAPATERÍAS DE LA  
PROVINCIA DE TOCACHE PERÍODO 2016.

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

**AUTOR:**

BR. BLADIMIR JUAN CRUZADO LOPEZ

**ASESOR:**

CPCC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

**TOCACHE – PERÚ**

**2016**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELÉNDEZ PEREIRA.  
PRESIDENTE**

**DR. ENRIQUE LOO AYNE  
SECRETARIO**

**DR. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS  
MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

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

**A mi Madre** Marcia López Miranda por ser la persona más esencial en mi camino de mi superación profesional.

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

## DEDICATORIA

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

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

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías de la provincia de Tocache período 2016, la investigación fue de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 9 zapaterías de una población de 18, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados: sobre el perfil de las MYPES, el 67% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial. Respecto al financiamiento, el 67% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos de consumo, el 56% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 89% de los microempresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 45% de los microempresarios encuestados se capacitaron en administración de recursos humanos y en 33% en manejo empresarial. Respecto a la rentabilidad, el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoro por el financiamiento recibido. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento y la capacitación recibida, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro zapaterías.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPES.

## ABSTRACT

The present investigation was to general objective to describe the main features of the financing, the training and the profitability of the MYPES trade sector, item shoe shops of the Province of Tocache period 2016, The investigation was both a quantitative and descriptive level, to develop it chose a sample of 9 shoe shops of a population of 18, who were applied a structured questionnaire using the technique of the survey. Being the main results: on the profile of the MYPES, 67% reported having more than 3 years old business. With regard to financing, 67% of the MYPES surveyed stated that received credits of consumption, 56% of the MYPES that received credit invested it in working capital. With regard to the training, 89 per cent of the respondents said that yes microentrepreneurs received training before the granting of the credit, 45 per cent of the microentrepreneurs surveyed were trained in human resource management and 33% in business management With regard to the profitability, 100 per cent of the respondents said that their microentrepreneurs profitability improved by the funding received. The research concludes that the majority of the legal representatives of the MYPES surveyed its profitability improved by the financing and training received, since factors which are essential to their economic development and business management of the trade sector, item shoe shops.

Key words: financing, training, profitability, MYPES.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Jurado	
Evaluador.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes.....	5
2.2 Bases teóricas de la investigación.....	7
2.3 Marco conceptual.....	26
III. METODOLOGÍA.....	28
3.1 Tipo y nivel de investigación .....	28
3.2 Diseño de la investigación.....	28
3.3 Definición y operacionalización de las Variables.....	30
3.4 Técnicas e instrumentos.....	35
3.5 Matriz de consistencia.....	36

IV. RESULTADOS.....	38
4.1 Resultados .....	38
4.2 Análisis de los resultados .....	59
V. CONCLUSIONES.....	62
Referencias bibliográficas .....	64
Anexos.....	68



## Índice de tablas

Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables.....	33
Tabla 2. Matriz de consistencia.....	36
Tabla 3. Edad de los representantes legales.....	38
Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.....	39
Tabla 5. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	40
Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	41
Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta las MYPES.....	42
Tabla 8. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	43
Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	44
Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	45
Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPES.....	46
Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.....	47
Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.....	48
Tabla 14. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	49
Tabla 15. En que fue invertido el crédito.....	50
Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	51
Tabla 17. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	52
Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	53
Tabla 19. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	54

Tabla 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	55
Tabla 21. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	56
Tabla 22. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	57
Tabla. 23. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	58

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Edad de los representantes legales.....	38
Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.....	39
Gráfico 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES.....	40
Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad.....	41
Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta las MYPES.....	42
Gráfico 6. Ha recibido algún tipo de capacitación el personal de las MYPES.....	43
Gráfico 7. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.....	44
Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores.....	46
Gráfico 9. Tipo de financiamiento de sus MYPES.....	47
Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.....	48
Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.....	49
Gráfico 12. De que instituciones financieras se obtuvo el crédito.....	50
Gráfico 13. En que fue invertido el crédito.....	51
Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.....	52
Gráfico 15. Cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años.....	53
Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.....	54
Gráfico 17. La rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.....	55
Gráfico 18. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	56

Gráfico 19. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal.....	57
Gráfico 20. En cuanto mejoro tu rentabilidad.....	58
Gráfico 21. Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto.....	59

## I.INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación denominado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los Micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro Zapaterías de la Provincia de Tucumán período 2016”, que a continuación presento, tiene por objetivo determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercial, rubro Zapaterías en la Provincia de Tucumán, las cuales se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores constantemente buscan estrategias para generar competitividad.

Que las MYPES y las pequeñas y medianas empresas constituyen hoy en día el motor de la economía europea nadie lo discute, y a pesar incluso de las circunstancias actuales. MYPES constituyen una fuente fundamental de generación de puestos de trabajo y de espíritu empresarial e innovación en la Unión Europea, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo. Tan sólo en la Unión Europea de los 25, en torno a 23 millones de Pymes aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha, así como los escasos recursos de que disponen, que pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. **(Borrego, 2011).**

Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos,

ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales e internacionales. La participación de las MYPES en la economía representa el 98% de las empresas en el país, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, a un existen trabas burocráticas que dificultan las formalidad de una empresa en el país y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial. Existe la preocupación del Gobierno Central en poder solucionar este problema y brindar apoyo a las Micro y pequeñas empresa, pero sus esfuerzos a un son insuficientes. **(Mendivil, 2006).**

Silva menciona, que las MYPES representan el 98,3% del total de empresas existentes en el país (94,4% micro y 3,9% pequeñas). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad. Actualmente los micro y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años (Comercio, 2012). Según SUNAT, del millón de empresas inscritas, 95% son MYPES, el 4% medianas y el 1% grandes. Por lo que se considera que las MYPES son de vital importancia para el crecimiento del Perú, estimándose un aporte al PBI del 42,1% y del 77% a la generación de empleo, según ESÁN. A todo ello, se alude que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPES y en un largo plazo a su desarrollo. **(Silva, 2011)**

Por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro Zapaterías de la provincia de Tocache, período 2016 ?.** Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio–rubro Zapaterías de la provincia de Tocache, período 2016. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los representantes legales de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio. Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio. Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Mediante el presente trabajo de investigación se determinará si existe una relación inversa entre el Financiamiento, Capacitación y rentabilidad y la productividad y rentabilidad de las Zapaterías de la Provincia de Tocache. Finalmente la presente investigación busca revalorizar lo propio, lo local, lo interno, como fuente de desarrollo y de crecimiento, demostrando la trascendencia de los factores que afectan el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas. De igual modo se busca proponer una estrategia de aplicación de mecanismos, que se adecuen a superar sus necesidades, analizando cada una de sus características para fortalecer sus debilidades promoviendo su rentabilidad . Como estudiantes y futuros profesionales, el realizar este tipo de investigaciones nos permite involucrarnos a fondo en ello, ampliando no sólo nuestros conocimientos, sino desarrollar nuestras habilidades,

generando actitudes positivas hacia la investigación; que a la larga nos servirá en nuestro desarrollo como profesionales ya formados.



## **II.REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

**Zapata, L.(2004)**, en una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiantes”, tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que el investigador dice lo siguiente: En la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

**Hinojosa, C. (2012)**, en el VIII CIAEC 038 – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el

impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Financiamiento**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. **(Hernández, 2002)**

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. **(Lerma , Castro, y otros., 2007)**

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

### **Bancos**

**Entidades financieras no bancarias:** Cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito. Es preciso mencionar que para el año 2013 en el departamento de Lambayeque las fuentes de financiamiento formales bordearon un saldo de colocaciones del sistema financiero de S/. 3'741,6 millones, del cual S/.1'252,9 millones, representó el saldo alcanzado en enero del año 2013, otorgado a la pequeña y micro empresa, representando un incremento del 12,1% con relación al mes paralelo al año anterior 2012.

Considerando que cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de otras entidades. La variedad de oferta en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes propuestas de conseguir financiamiento formal, que a continuación detallaremos:

### **Bancos**

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

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

Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

### **Cajas municipales de ahorro y crédito**

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

Portocarrero, F. (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad.(Portocarrero,2000)

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas.

Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

### **Cajas rurales de ahorro y crédito**

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

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

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

### **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

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

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

### **Cooperativas de ahorro y crédito**

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

### **Fuentes de financiamiento semiformal**

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

### **ONG**

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta

asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009)

### **Fuentes de financiamiento informal**

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados.

Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

### **Agiotistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

### **Juntas**

Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito



termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Piske, 1992) citado por (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

### **Comerciantes**

Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

### **Ahorros Personales**

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. (Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L., 2007).

Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

## 2.2. Capacitación

Capacitación efectiva en la empresa. En la actualidad, el factor crítico, la clave para el éxito de una organización, ya no es solamente el capital disponible, como sucedía en la era industrial, sino además sus miembros. Las empresas han pasado de un gerenciamiento orientado a optimizar principalmente el capital a uno orientado a optimizar también el personal. En este contexto la capacitación deja de ser una actividad secundaria para convertirse en factor crítico de las estrategias de competitividad de las empresas. Hoy el rol de la capacitación es articular, entrelazar y consolidar una trama de relaciones y de conocimiento.

La capacitación es el medio que permite a la organización interpretar las necesidades del contexto. Hablamos de proceso porque no sucede en forma rápida y puntual, sino en el transcurso de cierto período de tiempo. La capacidad de aprendizaje orientada a la acción es la aptitud hacia un cambio adaptativo expresado a través de una conducta, dado que a través de la acción la persona se adapta al mundo laboral transformándolo, es decir, enfrentando y resolviendo los problemas de trabajo que se presenten. Hablamos de modificación puesto que las personas al aprender incorporan algo que no tenían: un conocimiento, una habilidad o una actitud. En este marco, llamaremos capacitación efectiva al proceso en el que los sujetos involucrados aplican lo aprendido durante la capacitación al puesto de trabajo. **(Guiñazú, 2004)**

La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa. Este artículo surge debido a que en las distintas teorías de aprendizaje no se establece por qué la capacitación, tomada como instrumento de

aprendizaje, puede impactar en el desempeño global de la organización, inquietud que se referencia en algunos estudios que plantean este asunto de cara hacia el futuro.

Importancia de la capacitación. Desde el momento que se propuso la Calidad como modelo de gestión a los empresarios japoneses, en la década de los 50 del siglo XX, el papel de los trabajadores en las organizaciones productivas, cambió radicalmente. **(Pérez, Pineda & Arango 2011).**

**Tipos de capacitación: La capacitación se divide en:**

Capacitación para el trabajo: Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Capacitación de pre ingreso: Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.

Capacitación de inducción: Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.

Capacitación promocional: Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.

Capacitación en el trabajo: Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca

principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

**(Emprende Pyme, 2008)**

La capacitación es un proceso mediante el cual el personal adquiere habilidades que ayudan al logro de los objetivos de la organización. Debido a que este proceso está vinculado a diversos propósitos organizacionales, la capacitación puede darse de manera limitada o amplia. En sentido limitado, la capacitación proporciona a los empleados conocimientos y destrezas específicas e identificables para que los apliquen en sus puestos actuales. **(Mendoza, 2011)**

La capacitación y el desarrollo del personal. Toda capacitación es muy importante durante la vida laboral y profesional, ya que de esta depende el funcionamiento que debe tener el trabajador o grupo asociado, la capacitación es el punto fuerte para que haya un desarrollo exitoso, es muy importante recalcar que no es lo mismo la capacitación y el desarrollo de personal esto viene siendo como nuestro presente y futuro. El adiestramiento o capacitación es lograr la fuerza y los buenos resultados que una organización espera ya que estos lograr que el empleado pueda tener una solución rápida y efectiva a cualquier contrariedad que se le presente durante su ocupación en el área asignada o externa. Capacitar es involucra al trabajador para que desarrolle sus habilidades y conocimientos y que sea capaz de sobrellevar con más afectación la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de diferentes tipos y estos se enfocan a diversas terminaciones individuales y organizacionales. Tanto la Capacitación como el Desarrollo de los Recursos Humanos son elementos precisos en el desempeño de los objetivos de toda organización. Desarrollar nuestras habilidades, actitudes y el crecimiento laboral y profesional, en los empleados y ejecutivos de una organización aprueba que éstos desempeñen su

trabajo con mayor eficiencia y calidad. Considero que un recurso muy importante con que cuenta una empresa es el Recurso Humano. La capacitación es, una transformación para la organización, para obtener resultados de ello y no sólo benefician la formación del empleado, sino que también ayuda a cumplir los objetivos de la organización a la que pertenece. La capacitación y el desarrollo humano son importantes en la actualidad y en el futuro dentro de la organización, depende de la delicada aplicación de cada etapa y desarrollo de aprendizaje que se haya adquirido para los resultados positivos que todos generaran. **(Bailón, 2014)**

Capacitación laboral: un beneficio para la empresa y trabajadores. Los trabajadores son los pilares fundamentales de toda organización. Esto hace que la selección de personal sea un proceso difícil y muchas veces de larga duración, ya que los postulantes deben superar diversas etapas hasta encontrar al más idóneo para el cargo en cuestión.

Pero la tarea no termina una vez que el equipo de trabajo está completo, por el contrario, es en ese momento cuando las compañías se enfrentan a un desafío aún mayor: **mantener el interés** mostrado en un principio por parte de los postulantes, **augmentar su productividad y perfeccionar sus conocimientos**. ¿Cómo lograrlo? a través de la **capacitación**.

**La mejora continua** es clave para los integrantes de una empresa, ya que les permite conocer las **últimas tendencias y estrategias laborales** y no quedarse sólo con lo que aprendieron en la universidad. Esto favorece su operatividad, creatividad y niveles de innovación por parte de los trabajadores, conceptos muy valorados dentro del mundo de los negocios.

La capacitación es una herramienta que no sólo beneficia a los colaboradores, es también un beneficio para la empresa, ya que al tener dentro de sus propias filas a profesionales competitivos y capaces, es posible realizar **planes de sucesión** con colaboradores que ya conocen las políticas y objetivos de la compañía. Esto se traduce en grupos de trabajo duradero y leal con la organización. (**Seminarium Internacional, 2013**)

### **2.3. Rentabilidad**

Análisis de la Rentabilidad de la empresa. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un

condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. (Sánchez, 2002).

La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. Señala que se trata de una obra enmarcada en el contexto de la Economía Financiera y más en particular en el campo de la Gestión de Carteras de Inversión. Los elementos básicos de análisis financiero son la rentabilidad y el riesgo que resultan del management de los gestores, que deben combinarse adecuadamente a efectos de obtener clasificaciones o rankings con cierta racionalidad financiera a efectos de valoración de eficiencia en la gestión, así como en la toma de decisiones financieras y elección ante un conjunto de carteras de inversión.

En esta primera lección se destacan los elementos fundamentales en el análisis y valoración financiera de las inversiones financieras y miden adecuadamente la rentabilidad y el riesgo. Es importante disponer de criterios básicos de decisión financiera ante carteras de inversión y distinguir entre riesgo total, riesgo sistemático y riesgo específico. Finalmente se analizan las ventajas de la diversificación financiera. (Ferruz, 2000).

Proyectos de inversión y "La Teoría de la Rentabilidad" La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa rendimiento sobre la inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

Pero ahora analicemos algo oculto detrás del RSI: Para cualquier activo, digamos una máquina de un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones, es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, esto

sirve de base al momento de evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión (como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia), si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían siempre lo mismo.

Las ganancias de una empresa están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario.

Evaluar un negocio basado solo en la simple división de las ganancias entre la inversión para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos o no un auto. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos que ofrezcan resultados; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores. Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector. (Yañez, 2013).

Estudio de la Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera. Para estudiar la evolución de la empresa y prever el corto y medio plazo de la misma se pueden utilizar una serie de ratios y conceptos que desglosaremos.



**Rentabilidad económica:** La rentabilidad económica (RE) 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, esto permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia de sus estructuras financieras afecte al valor del ratio.

**Rentabilidad financiera:** La Rentabilidad Financiera (RF) o de los fondos propios, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios. (Mercale, 2012).

**La rentabilidad social es la rentabilidad económica.** La rentabilidad social es otro ejemplo de las infames “palabras comadreja”, es decir, palabras que se agregan a un término para tergiversar el significado original de éste y generalmente cambiarlo por un significado opuesto. En este caso, se trata de hacer pasar ‘pérdida’ por ‘rentabilidad’ al agregar la palabra ‘social’. Según la definición, hay rentabilidad social a pesar de que quien financia algo no sea capaz de recuperar la inversión y generar una rentabilidad económica, cuando la sociedad en su conjunto se ve económicamente beneficiada, incluyendo en el cálculo los gastos incurridos. La lógica es que si algo no es económicamente rentable, igual puede ser socialmente rentable. Esto se usa como excusa para todo tipo de gasto estatal, desde subsidios directos, pagando la ejecución de diversos proyectos, hasta la imposición de todo tipo de regulaciones estatales, aduciendo que el sector privado jamás financiará tales proyectos que sí son rentables para el conjunto de la gente. Pero hay que comprobar si este reclamo es cierto o infundado. Si

este último reclamo resulta infundado (que el sector privado no financiará tal proyecto), entonces la principal justificación para el hecho de que el estado intervenga se desvanece y convierte en incluso perjudicial para el conjunto tal empresa, al derrochar los recursos escasos de que dispone. (Vilicic, 2014)

**Rentabilidad Social Empresarial.** Podemos decir que el valor empresarial es la suma del conjunto de bienes, elementos, recursos, capacidades, habilidades, y expectativas presentes o futuras que una organización posee. Hablamos de bienes, activos y recursos tanto tangibles como intangibles. Por ejemplo, los recursos económicos, el patrimonio material o maquinaria serían valores tangibles; y las habilidades o capacidades técnicas racionales o emotivas, los conocimientos, la motivación o la imagen que la empresa tiene en la sociedad serían valores intangibles. ¿Cuánto vale cada parte en el cómputo total del valor? Pues aquí la mayoría de los especialistas que yo he tenido a bien encontrar en mi camino son tajantes: hoy y cada vez más, el valor intangible de una empresa es superior al tangible. Para todos ellos la relación es de aproximadamente 7 a 3 (7 puntos para los intangibles y 3 para los tangibles en una escala de diez). Por tanto, los activos intangibles son las fuentes de valor más importante de las organizaciones y son: el valor ético, el valor de la marca, el valor de la reputación y el valor de la innovación.

El principal valor que aporta la Responsabilidad Social a una empresa y del que se derivan los demás es la gestión ética, de hecho la RSE introduce la ética como motor fundamental en el modo de hacer (para más datos sobre esto podéis leer el post “La ética en la empresa o cómo hacer las cosas bien” también en este blog de Sost4).

Cuando el empresario cuida, dialoga y procede honestamente con sus grupos de interés, empleados, accionistas e inversores, clientes y consumidores, medio ambiente,

proveedores, competencia, comunidad y autoridades gubernamentales- se desencadena el proceso de aumento de valor empresarial. Obtiene reputación interna por cuidar al capital humano, sectorial por tratar adecuadamente a sus proveedores, social por acciones hacia la comunidad, comercial por la calidad de productos y servicios “sin trampa ni cartón” y económico-financiera por la transparencia de sus números. Además, trabajar la calidad y satisfacción de la vida laboral nos conduce también a un aumento de la productividad. Todo esto es ya un gran avance en la innovación y adaptación de la empresa al futuro. Y cuando la organización ha aumentado su valor de innovación y reputación logra de inmediato un aumento del valor de marca. Ha conseguido que su marca, su identidad sea valorada en general en el consciente e inconsciente colectivo.

De esta forma, cambiando la forma de proceder, la cultura empresarial, aumentamos el valor ético, el valor de la reputación, el valor de la innovación, el valor de la marca y la productividad. En pocas palabras, hemos incrementado el valor intangible global de la empresa, así que en el esquema 7:3 ya estamos muy bien posicionados, habiendo crecido en ventaja competitiva. De esta forma la Responsabilidad Social se convierte en una auténtica Rentabilidad social y para la empresa. (De la Vega, 2012).

**La Rentabilidad Financiera (ROE).** Por rentabilidad financiera entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma. (Serrahima, 2011).

Análisis rentabilidad económica y financiera. La rentabilidad es la medida del rendimiento que producen los capitales utilizados en un determinado periodo de tiempo (ejercicio económico).

Rentabilidad económica: La rentabilidad económica (RE), también denominada rentabilidad de los activos o de las inversiones totales (ROA), se calcula como cociente entre el resultado económico (RAIT) y el total de los capitales invertidos por la empresa para su realización, equivalente al activo total (AT).

Rentabilidad financiera (RF): La rentabilidad financiera, también denominada rentabilidad de los fondos o capitales propios, viene dada por la comparación entre el resultado antes de impuestos RAT (Resultado antes de impuestos e intereses le descontamos los gastos financieros derivados de financiación ajena) y los capitales invertidos por los propietarios o fondos propios. (Defez, 2014).

Análisis de la rentabilidad en la empresa. Los gerentes, accionistas, empleados, banqueros, etc..., son conscientes de que los ingresos son fundamentales en el correcto funcionamiento y desarrollo de su negocio. El rendimiento de una empresa se puede evaluar de diferentes maneras, y puede ser expresado por la tasa de crecimiento de las ventas por cuota de mercado, su posición competitiva... Sin embargo, detrás de todo esto está la idea de que el negocio debe ser rentable, es decir de la rentabilidad de la empresa. ¿Y qué implica esto? Se puede definir la rentabilidad de una empresa como su capacidad de producir un beneficio. La rentabilidad de una empresa, por tanto se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo. En la rentabilidad se pueden distinguir la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica, en las cuales dos conceptos serán de vital importancia: la eficiencia y la eficacia.

La rentabilidad económica mide la rentabilidad de los capitales invertidos y sólo se determina antes de impuestos. La viabilidad es lo que nos indica desde el punto de vista

económico si es rentable la empresa. La viabilidad económica de un negocio varía con el nivel de actividad, una mejor gestión de inventario, reducción de plazos de pago de clientes o un permiso de renovación del capital mejora la rentabilidad.

La rentabilidad financiera mide la rentabilidad del capital propio. Interesa generalmente a los accionistas y está determinada después de impuestos. La rentabilidad financiera varía en función del nivel de endeudamiento de la empresa. Las formas de mejorar esta rentabilidad pueden venir por el aumento de los ingresos de explotación de la empresa o por la modificación de la estructura de su financiamiento y el aumento de la proporción de préstamos de su inversión (aumentar su ratio de deuda).

Cuando la rentabilidad económica es más alta que la tasa de interés que cobran los bancos (préstamos), este endeudamiento permite aumentar la rentabilidad financiera. Esto significa que es más ventajoso para la empresa financiar una parte de su inversión con préstamos en lugar de recurrir a las aportaciones de los accionistas (patrimonio). Esto se conoce como apalancamiento de la deuda. Sin embargo cuando la rentabilidad es más baja que la tasa de interés, la deuda da como resultado una disminución de la rentabilidad. En este caso, es preferible utilizar el patrimonio en lugar de préstamo bancario. (Celdran, 2012).

## **2.3. Marco conceptual**

### **Financiamiento**

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable.

### **Capacitación**

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

## **Rentabilidad**

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales. Tomemos el caso de una panadería que, para producir cada kilogramo de pan que vende a 20 pesos, necesita invertir 15 pesos. Dicha cifra incluye las materias primas, el gasto en electricidad y gas, los impuestos, etc. De este modo, la panadería obtiene una rentabilidad de 5 pesos por cada kilogramo de pan que vende.

## **Zapaterías**

La primera definición de zapatería en el diccionario de la real academia de la lengua española es lugar donde se hacen o venden zapatos. Otro significado de zapatería en el diccionario es sitio o calle donde hay muchas tiendas de zapatos. Zapatería es también oficio de hacer zapatos.

### **III METODOLOGÍA**

Podemos decir que el método es el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados. La metodología es el instrumento que enlaza el sujeto con el objeto de la investigación. Sin la metodología es casi imposible llegar a la lógica que conduce al conocimiento científico. La investigación es un proceso riguroso, cuidadoso y sistematizado en el que se busca resolver problemas, bien sea de vacío de conocimiento (investigación científica) o de gerencia, pero en ambos casos es organizado y garantiza la producción de conocimiento o de alternativas de solución viables. (Saravia y Verde, 2014)

#### **3.1 Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

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

##### **3.1.2 Nivel de la investigación**

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

#### **3.2 Diseño de la Investigación**

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

##### **No experimental**

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

##### **Descriptivo**

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



M O 

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

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

### **3.2.1 El Universo o Población**

#### **3.2.1.1. Área geográfica del estudio**

El territorio sobre el cual se desarrolla la provincia de Tocache está configurado por la Cordillera Oriental de los Andes y la cordillera Sub Andina, al centro de ambas formaciones un angosto valle se abre paso obra de la constante actividad del gran río Huallaga que atraviesa a la provincia de sur a norte. Similar aporte en la configuración del territorio tienen los ríos Tocache, Mishollo, Challuayacu, Cañuto, Chontayacu, Huaynabe, Uchiza, entre otros.

En la décadas finales del siglo pasado cientos y miles de campesinos talaron sus bosques buscando rápidamente hacerse ricos cultivando coca para el narcotráfico; después de más de 30 años lo que ha dejado esta ilícita actividad ha sido destrucción, muerte, y enriquecimiento ilícito de unos y empobrecimiento de otros.

Actualmente encontramos una población que ha decidido proyectarse tras objetivos comunes, aún cuando en las laderas de sus bosques y en las orillas de algunos de sus ríos todavía quedan aquellos que se aferran a continuar con el monocultivo de la coca, poco a poco muchos de ellos empiezan a derivarse a otras actividades agropecuarias lícitas, mientras otros procedentes de otras regiones llegan para ocupar “terrenos libres” o a comprar un área que algún traficante de tierras le ofrece. De los territorios andinos salen

poblaciones en busca de nuevos horizontes, mientras que en San Martín y particularmente Tocache por su ubicación y con buenas condiciones se ha convertido en un polo de atracción.

La pacífica población Tocachina y aquellos que decidieron quedarse para vivir responsablemente, con el apoyo de diferentes instituciones públicas y privadas, están apostando al desarrollo integral y sostenible de su provincia, poseen un gran espíritu de trabajo, interés de incorporar nuevas técnicas y hacer uso de la tecnología para cambiar su status, situación que en muchos de ellos ya son realidades. La provincia de Tocache es una de las provincias que pertenece a la región San Martín, en el Perú

### **Población**

Estuvo conformada por 18 Zapaterías en la Provincia de Tocache.

### **Muestra**

Estuvo conformada por 9 Zapaterías, cual representa el 50% de la población.

#### **3.3.1.2. Criterios de inclusión**

Propietarios de la Zona urbana de la ciudad de Tocache.

Aquéllos que estén presentes en todas las encuestas realizadas.

#### **3.2.1.3. Criterio de exclusión**

No se consideró propietarios de las zonas rurales.

### **3.3. Definición y operacionalización de las variables**

#### **Financiamiento**

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño

empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. **(Hernández, 2002)**

### **Capacitación**

Capacitación efectiva en la empresa. En la actualidad, el factor crítico, la clave para el éxito de una organización, ya no es solamente el capital disponible, como sucedía en la era industrial, sino además sus miembros. Las empresas han pasado de un gerenciamiento orientado a optimizar principalmente el capital a uno orientado a optimizar también el personal. En este contexto la capacitación deja de ser una actividad secundaria para convertirse en factor crítico de las estrategias de competitividad de las empresas. Hoy el rol de la capacitación es articular, entrelazar y consolidar una trama de relaciones y de conocimiento.

La capacitación es el medio que permite a la organización interpretar las necesidades del contexto. Hablamos de proceso porque no sucede en forma rápida y puntual, sino en el transcurso de cierto período de tiempo. La capacidad de aprendizaje orientada a la acción es la aptitud hacia un cambio adaptativo expresado a través de una conducta, dado que a través de la acción la persona se adapta al mundo laboral transformándolo, es decir, enfrentando y resolviendo los problemas de trabajo que se presenten. Hablamos de modificación puesto que las personas al aprender incorporan algo que no tenían: un conocimiento, una habilidad o una actitud. En este marco, llamaremos capacitación efectiva al proceso en el que los sujetos involucrados aplican lo aprendido durante la capacitación al puesto de trabajo. **(Guiñazú, 2004)**

## **Rentabilidad**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. **(Sánchez, 2002).**

**Tabla 1. Definición y operacionalización de las variables**

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

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

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

### 3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

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

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

### 3.5. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia de Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías de la provincia de Tocache, 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 Zapaterías de la provincia de Tocache, período 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache período 2016.	<p><b>Objetivo general:</b> determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache período 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache período</p>	<p>No experimental: La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto</p> <p>Descriptivo: La investigación</p>	<p>La población en estudio está conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro Zapaterías de la ciudad de Tocache que suma un total de 18 MYPES con una muestra</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>



	2016?	<p>2016. Describir las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache período 2016. Describir las principales características del financiamiento, de las MYPE del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache periodo 2016. Describir las principales características de la capacitación, de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías de la provincia de Tocache periodo 2016. Describir las principales características de la rentabilidad, de las MYPES del sector comercio, rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache periodo 2016</p>	<p>ación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.</p>	de 9 MYPES.	
--	-------	---	--	-------------	--

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados:

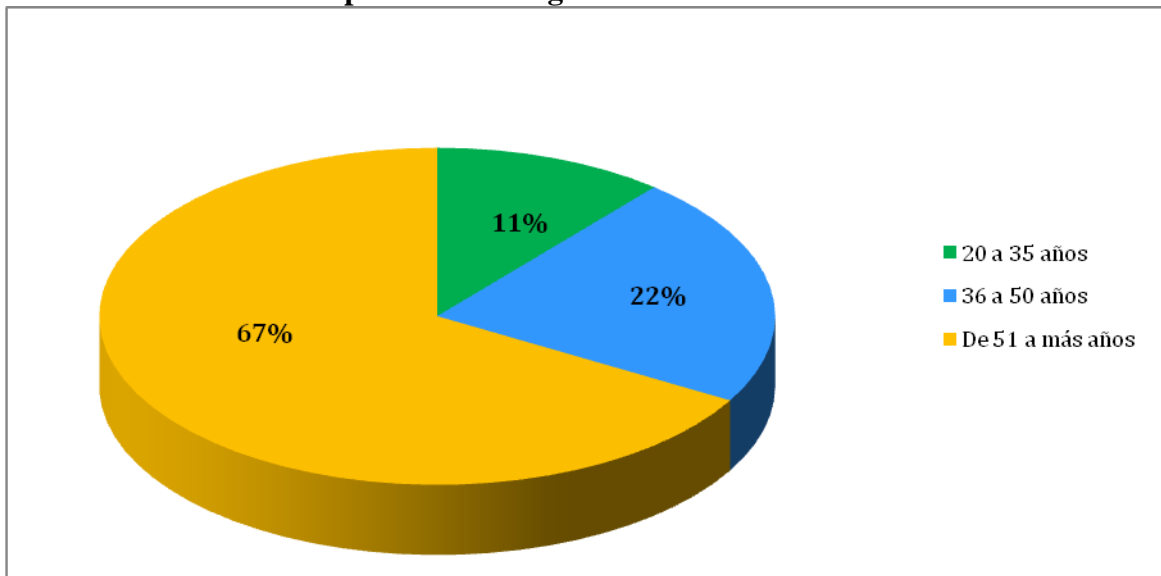
#### 4.1.1 Respecto al perfil de los microempresarios y/o representantes Legales

Tabla 3. Edad de los representantes legales

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 a 35 años	1	11.1
36 a 50 años	2	22.2
De 51 a más años	6	66.7
Total	9	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales



Fuente: Tabla 3.

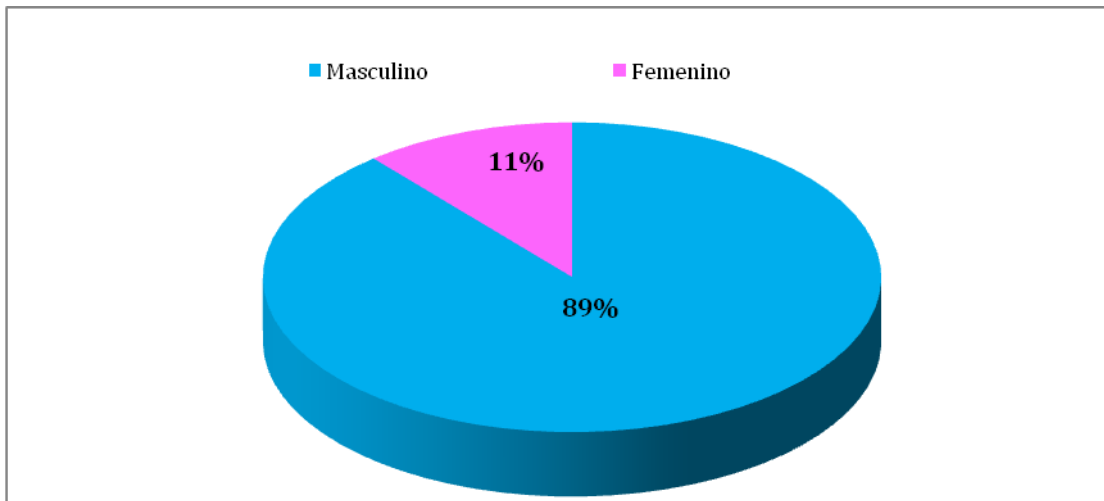
En la tabla 3 y gráfico 1, se observa que de los 9 propietarios encuestados en un 67% están en la edad de 51 a más años, y el 22% están en la edad de 36 a 50 años y de la misma forma en un 11 % de 20 a 35 años de edad.

**Tabla 4. Género de los representantes de las MYPES.**

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	8	88.9
Femenino	1	11.1
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 2. Género de los representantes de las MYPES.**



Fuente: Tabla 4.

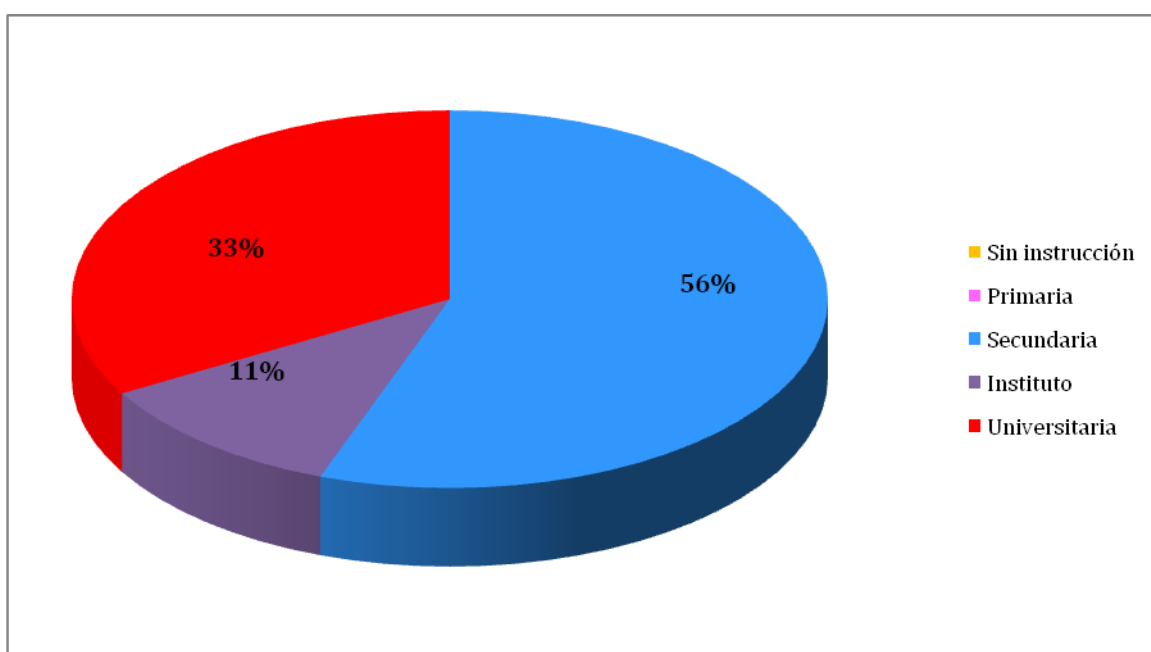
En la tabla 4 y gráfico 2, se observa que de los 9 propietarios encuestados, el 89% son de género Masculino, y en 11% son de género femenino.

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

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin instrucción	0	0.0
Primaria	0	0.0
Secundaria	5	55.6
Instituto	1	11.1
Universitaria	3	33.3
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

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 56% de los propietarios tienen una instrucción de secundaria, y en un 33% de educación en universidades, y el 11% en institutos.

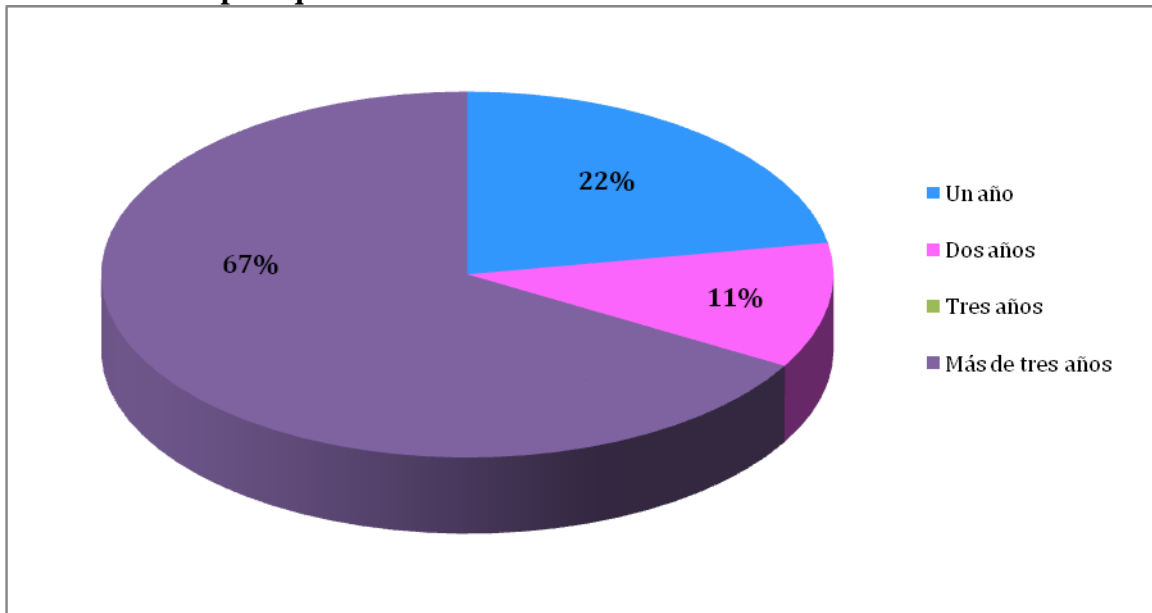
#### 4.1.2 Respecto al perfil de las MYPES

**Tabla 6. Tiempo a que se dedica a esta actividad**

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Un año	2	22.2
Dos años	1	11.1
Tres años	0	0.0
Más de tres años	6	66.7
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 4. Tiempo a que se dedica a esta actividad**



**Fuente: Tabla 6.**

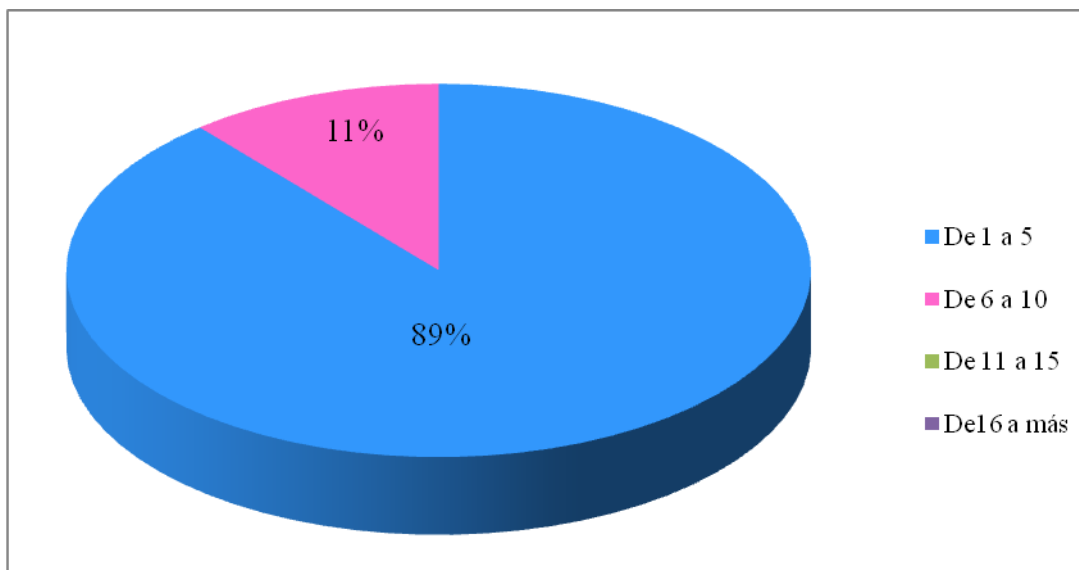
En la tabla 6 y gráfico 4, se observa que de los 9 propietarios o representantes tienen una antigüedad del 67% de más 3 años, y en un 22% en un año, y en 11% en dos años.

**Tabla 7. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.**

<b>Cantidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>De 1 a 5</b>	8	88.9
<b>De 6 a 10</b>	1	11.1
<b>De 11 a 15</b>	0	0.0
<b>De 16 a más</b>	0	0.0
<b>Total</b>	9	100.0

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 5. Cantidad de personal que cuenta la MYPE.**



**Fuente: Tabla 7.**

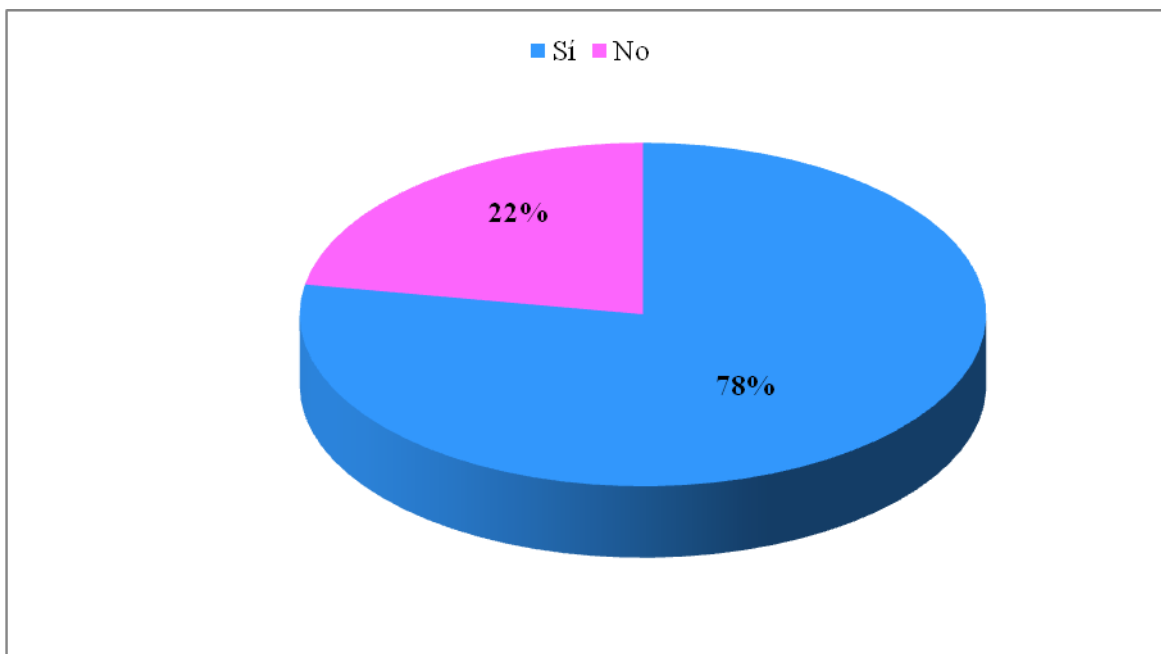
En la tabla 8 y gráfico 5, se observa que de los 9 propietarios o representantes tienen un 89% de trabajadores de 1 a 5, y el 11% de 6 a 10 trabajadores.

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

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	77.8
No	2	22.2
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



Fuente: Tabla 8.

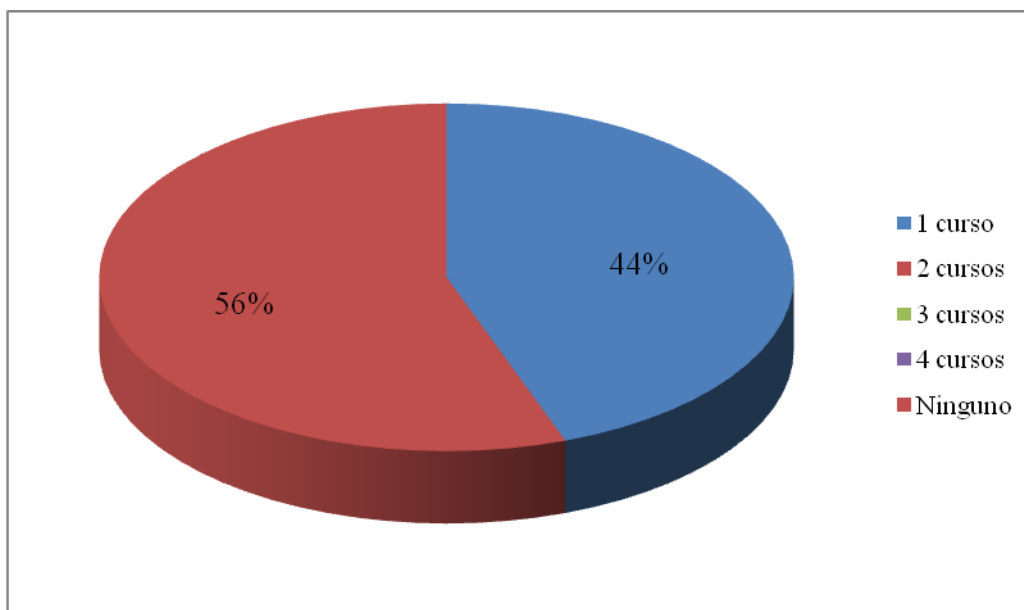
En la tabla 8 y gráfico 6, se observa que de los 9 propietarios o representantes se observa que la mayoría de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES sí han recibido capacitación, los cuales abarcan un 78%, y los que no recibieron capacitación solo fueron un 22%.

**Tabla 9. Cantidad de cursos capacitados por las MYPES.**

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	4	44.4
2 cursos	0	0.0
3 cursos	0	0.0
4 cursos	0	0.0
Ninguno	5	55.6
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**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 de los 9 trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 56% pertenece a los que no tuvieron curso de capacitación, mientras que el 44% pertenecen a los que tuvieron 1 curso de capacitación.

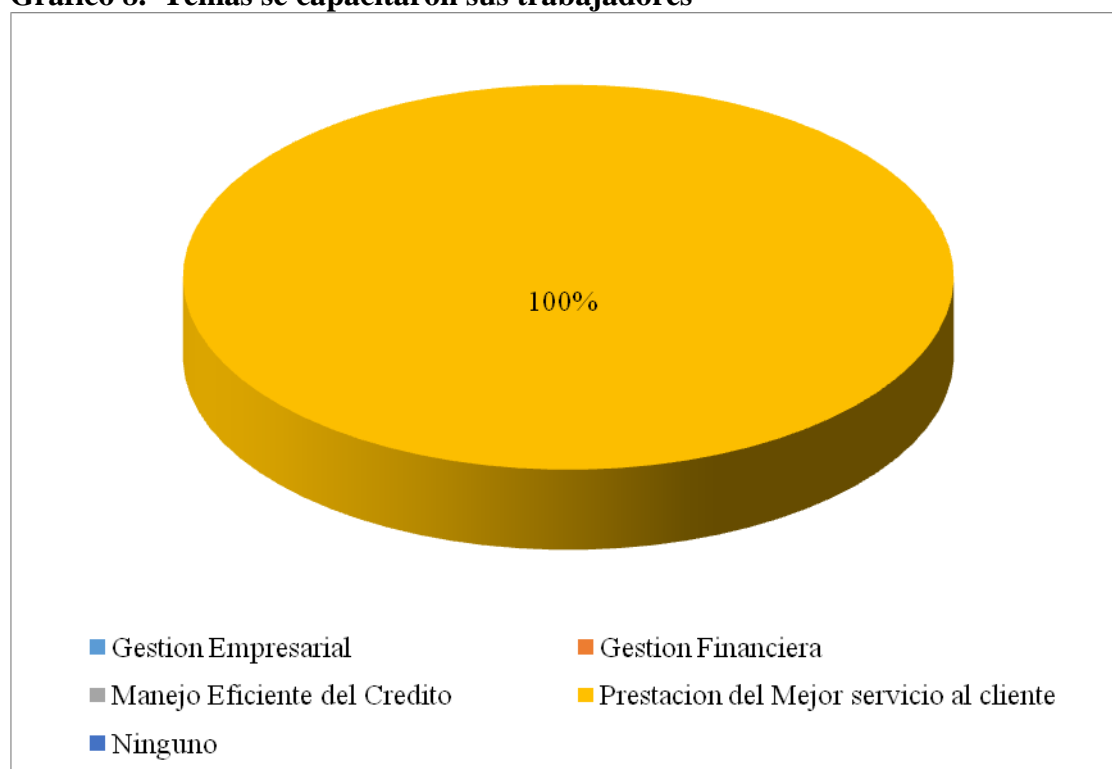


**Tabla 10. Temas se capacitaron sus trabajadores**

Curso	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	0	0.0
Gestión Financiera	0	0.0
Manejo Eficiente del Crédito	0	0.0
Prestación del Mejor servicio al cliente	9	100.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 8. Temas se capacitaron sus trabajadores**



**Fuente: Tabla 10.**

En la tabla 10 y gráfico 8, se observa que el 100% de los trabajadores de los representantes legales de las MYPES encuestadas, se capacitaron en prestación del mejor servicio al cliente.

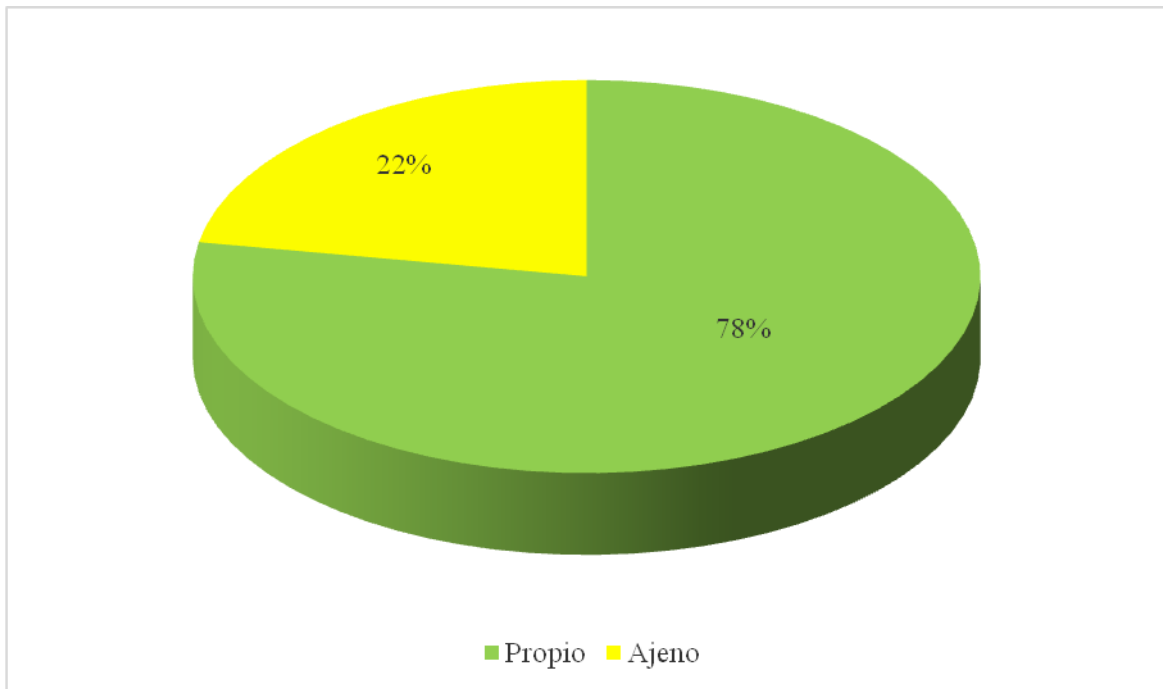
#### 4.1.3 Respecto al financiamiento

**Tabla 11. Tipo de financiamiento de su MYPE.**

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Propio	7	77.8
Ajeno	2	22.2
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 9. Tipo de financiamiento de su MYPE.**



**Fuente: Tabla 11.**

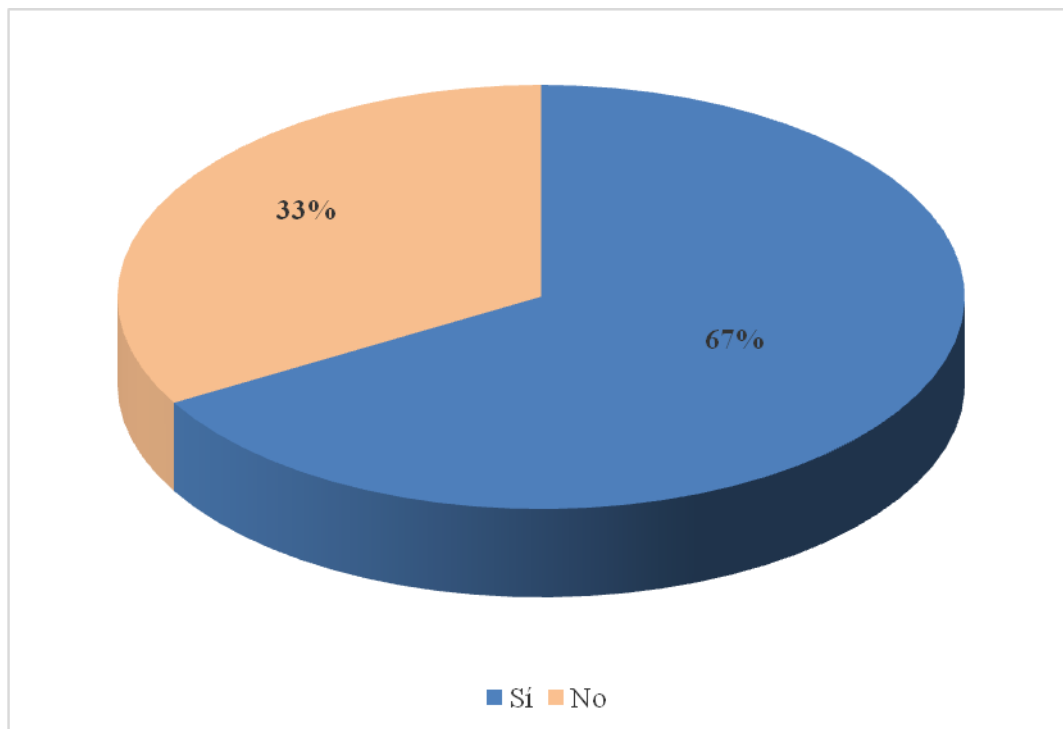
En la tabla 11 y gráfico 9, se observa que el 78 % del financiamiento que recibe su MYPE es propio, mientras que el 22% es ajeno.

**Tabla 12. Solicito crédito para su negocio.**

<b>Solicito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	6	66.7
<b>No</b>	3	33.3
<b>Total</b>	9	100.0

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

**Gráfico 10. Solicito crédito para su negocio.**



**Fuente: Tabla 12.**

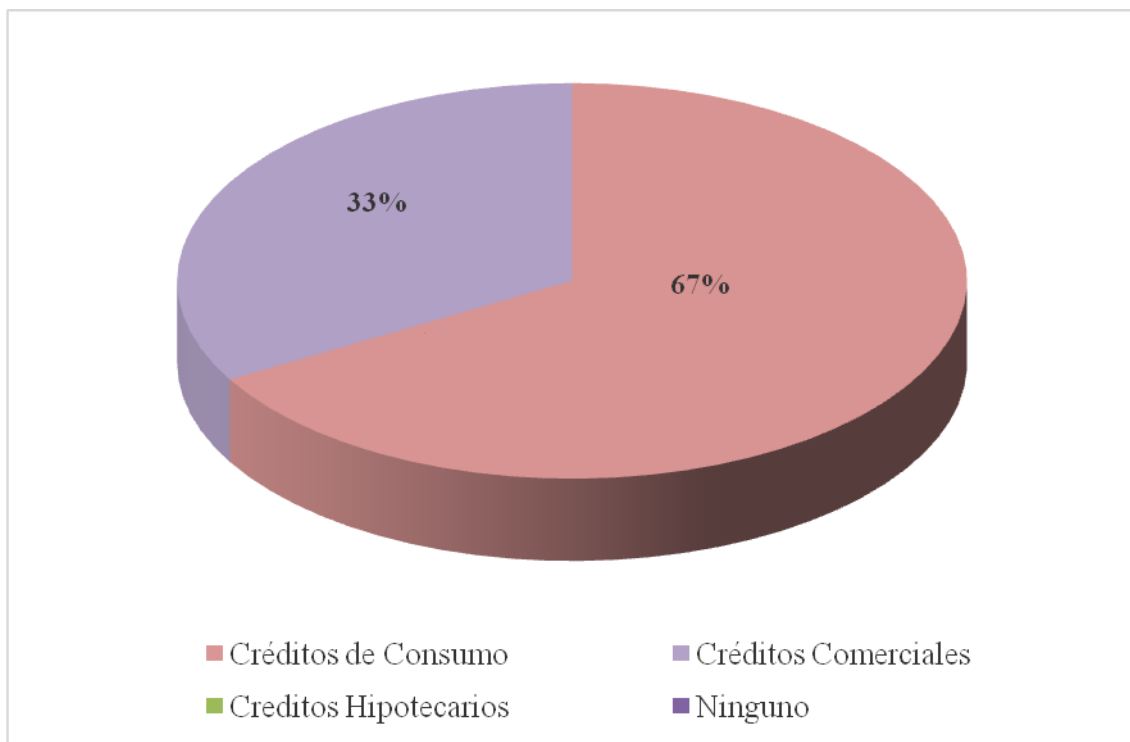
En la tabla 12 y gráfico 10, se observa que el 67% de los representantes legales encuestados solicito crédito para su negocio, mientras que el 33% no obtuvo ningún crédito.

**Tabla 13. Tipo de crédito que obtuvo.**

Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de Consumo	6	66.7
Créditos Comerciales	3	33.3
Créditos Hipotecarios	0	0.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

**Gráfico 11. Tipo de crédito que obtuvo.**



**Fuente: Tabla 13.**

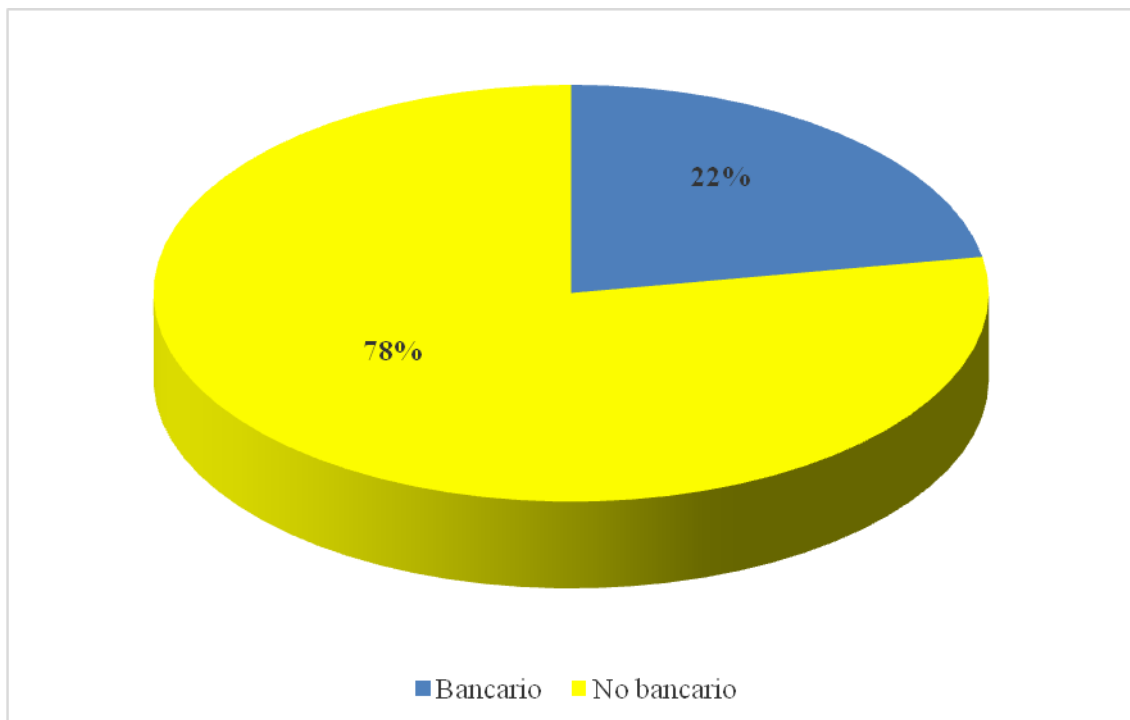
En la tabla 13 y gráfico 11, se observa que el 67% de los representantes legales encuestados para el financiamiento de su negocio obtuvieron créditos de consumo, mientras que el 33% créditos comerciales.

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

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Bancario	2	22.2
No bancario	7	77.8
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.

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



**Fuente: Tabla 14.**

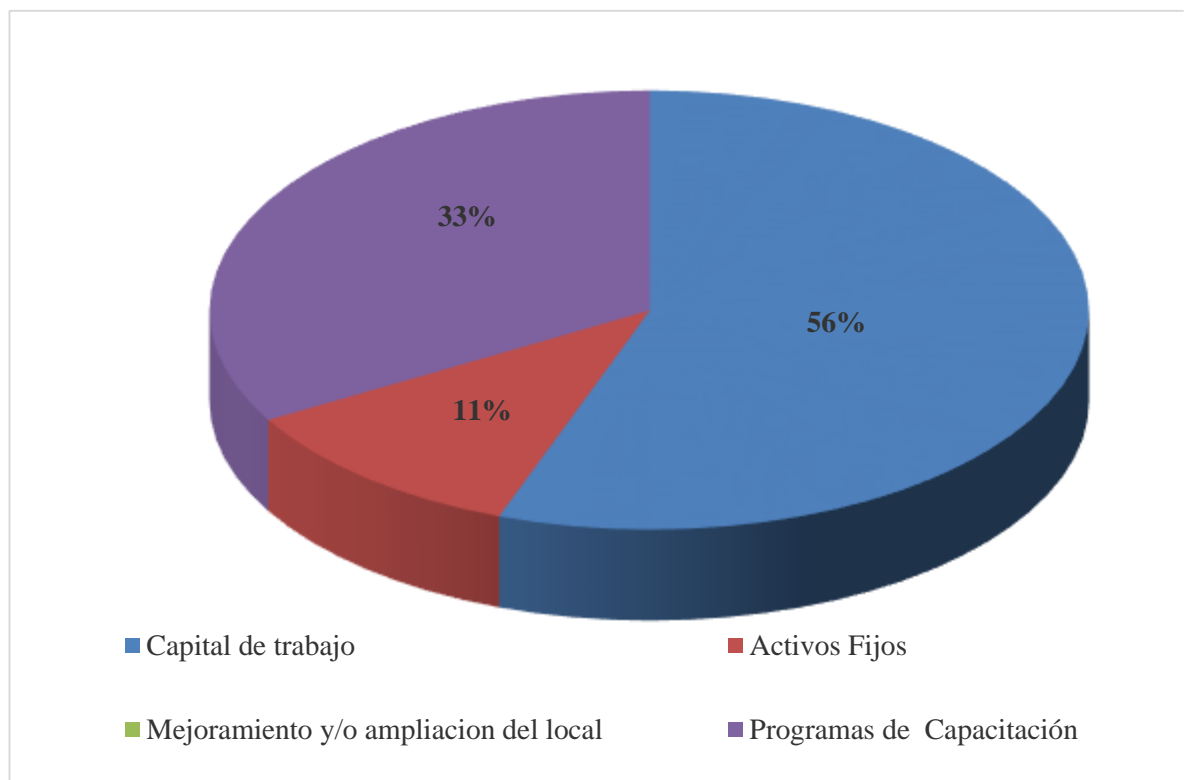
En la tabla 14 y gráfico 12, se observa que el 78% de los microempresarios han obtenido su crédito del sistema no bancario, y el 22% lo han obtenido del sistema Bancario.

**Tabla 15. En que fue invertido el crédito.**

<b>Inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Capital de trabajo</b>	5	55.6
<b>Activos Fijos</b>	1	11.1
<b>Mejoramiento y/o ampliación del local</b>	0	0.0
<b>Programas de Capacitación</b>	3	33.3
<b>Otros</b>	0	0.0
<b>Total</b>	9	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 56% de los microempresarios encuestados han invertido su crédito en capital de trabajo y en un 33% en programas de capacitación, y el 11% para mejoramiento del local.

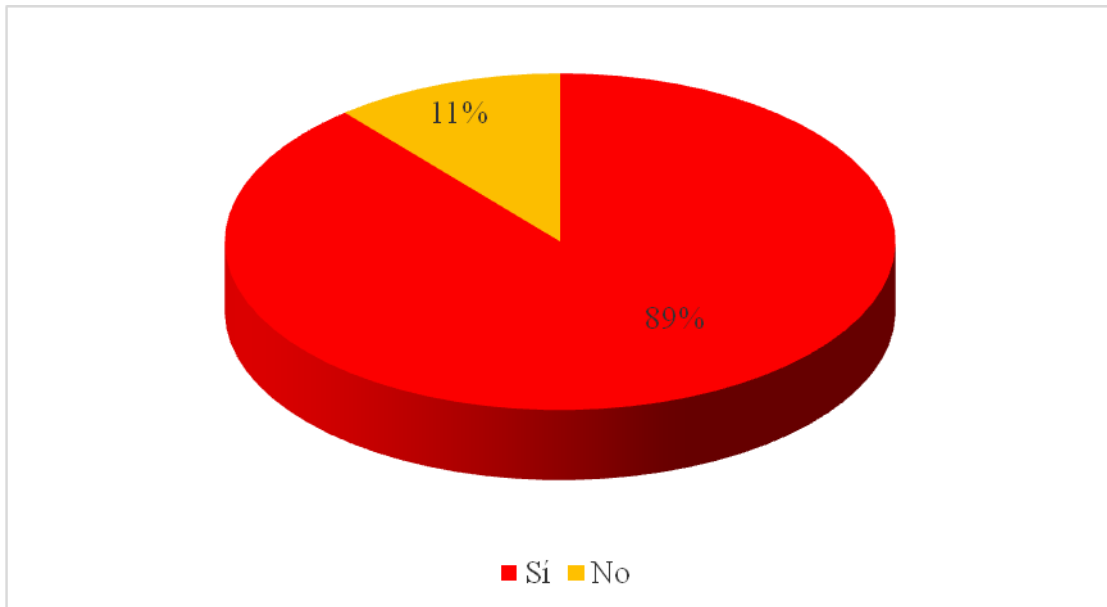
#### 4.1.4 Respecto a la capacitación

**Tabla 16. Recibió capacitación antes del crédito financiero.**

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	88.9
No	1	11.1
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

**Gráfico 14. Recibió capacitación antes del crédito financiero.**



**Fuente: Tabla 16.**

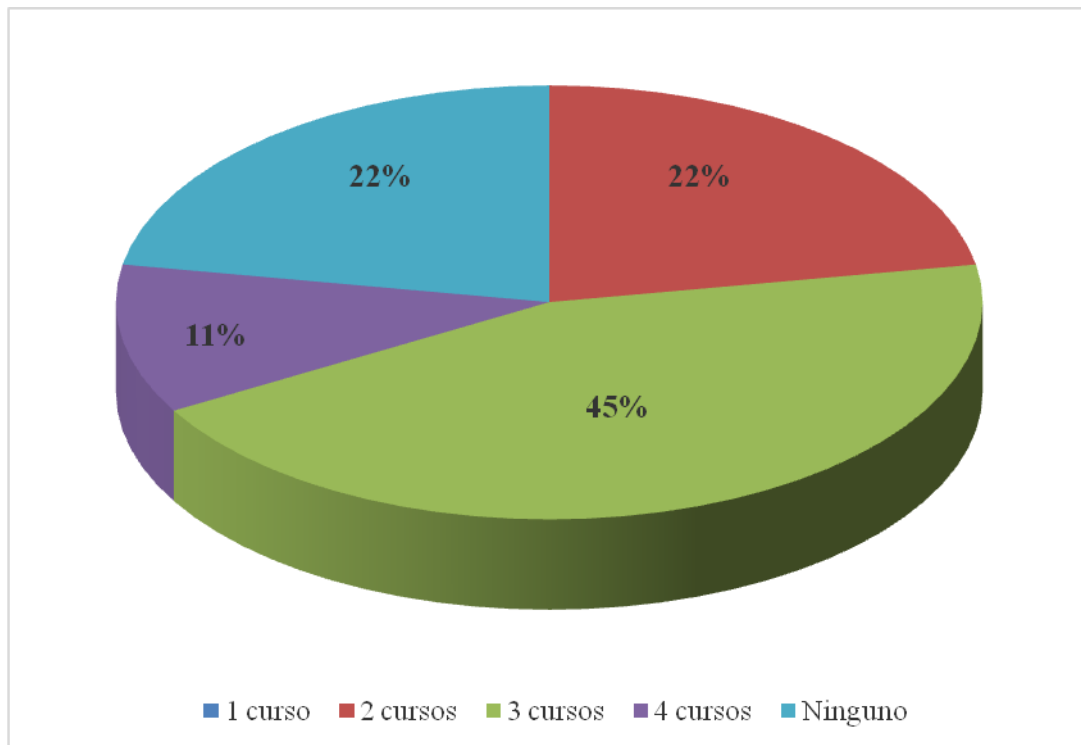
En la tabla 16 y gráfico 14, se observa que el 89% de los microempresarios encuestados sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 11% no recibió capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

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

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	0	0.0
2 cursos	2	22.2
3 cursos	4	44.4
4 cursos	1	11.1
Ninguno	2	22.2
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

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



**Fuente: Tabla 17.**

En la tabla 17 y gráfico 15, se observa que el 45% de los microempresarios encuestados si recibieron capacitación de 3 cursos, y el 22% recibieron dos cursos, y el otro 22% no recibieron ninguna capacitación, y en 11% recibieron capacitación en 4 cursos.

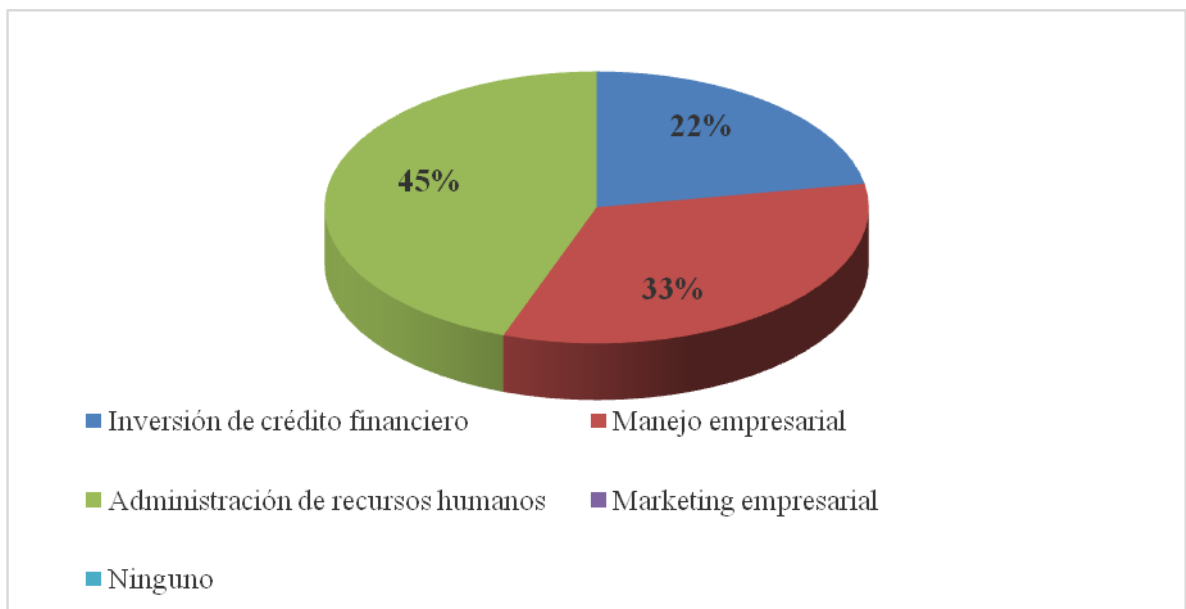


**Tabla 18. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.**

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	22.2
Manejo empresarial	3	33.3
Administración de recursos humanos	4	44.4
Marketing empresarial	0	0.0
Ninguno	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

**Gráfico 16. Tipos de cursos de capacitación que tuvieron.**



**Fuente: Tabla 18.**

En la tabla 18 y gráfico 16, se observa que el 45% de los microempresarios encuestados se capacitaron en el tema de Administración de recursos humanos, y en un 33% en manejo empresarial, y en un 22% en inversión de crédito financiero.

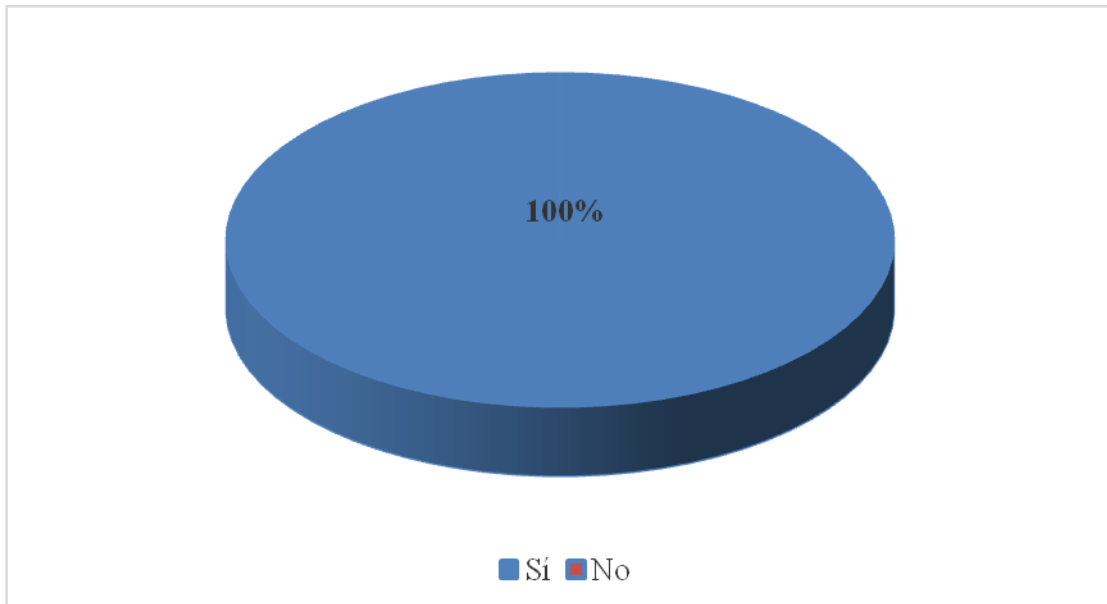
#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad

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

Mejora su rentabilidad por el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	9	100.0
No	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016.**

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



**Fuente: Tabla 19.**

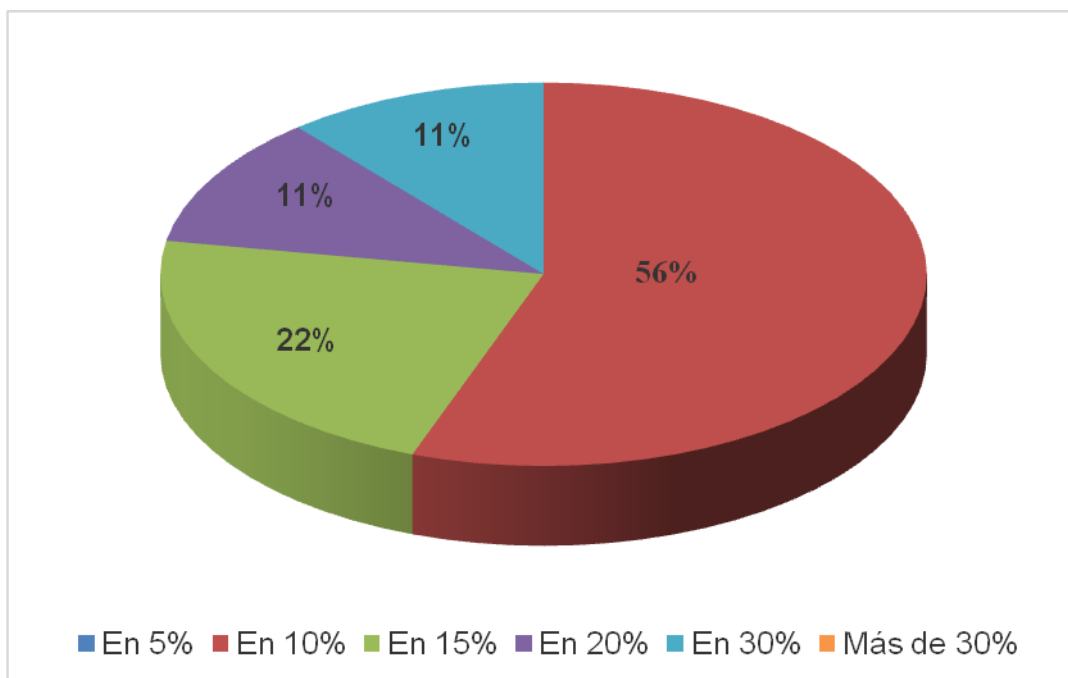
En la tabla 19 y gráfico 17, se observa que el 100% de los microempresarios encuestados consideran que el financiamiento recibido mejoró su rentabilidad.

**Tabla 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**

<b>Mejora</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
En 5%	0	0.0
En 10%	5	55.6
En 15%	2	22.2
En 20%	1	11.1
En 30%	1	11.1
Más de 30%	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016**

**Gráfico 18. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**



**Fuente: Tabla 20.**

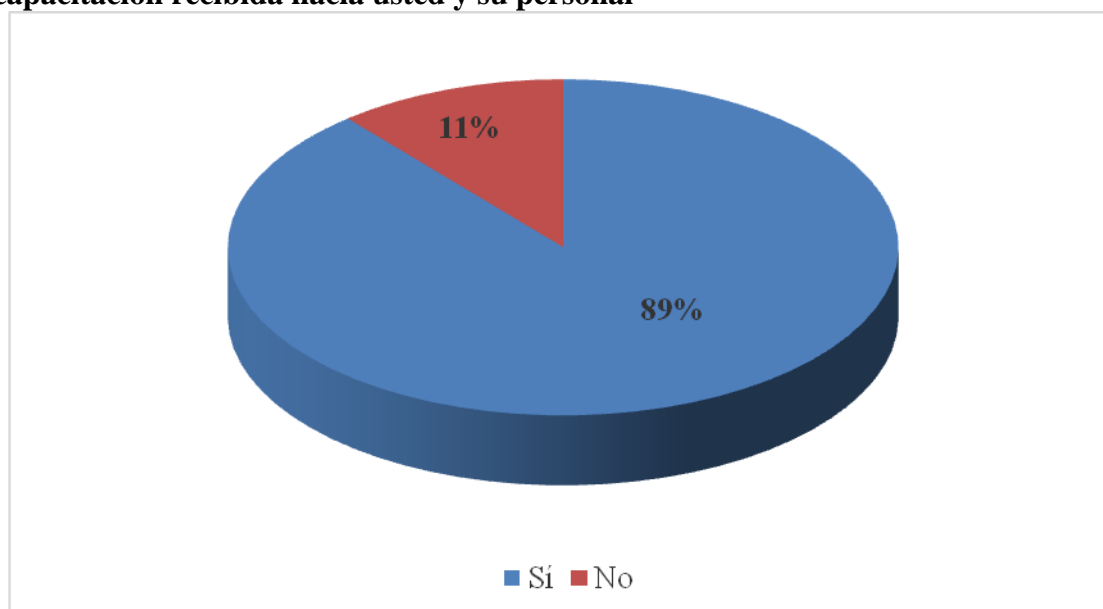
En la tabla 20 y gráfico 18, se observa que el 56% de los Micro empresarios encuestados mejoró en un 10% su rentabilidad, y en un 22% de los micro empresarios encuestados mejoró en un 15% su rentabilidad, y en un 11% mejoró al 20%.

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

Mejora de rentabilidad por capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Sí	8	88.9
No	1	11.1
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

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.**

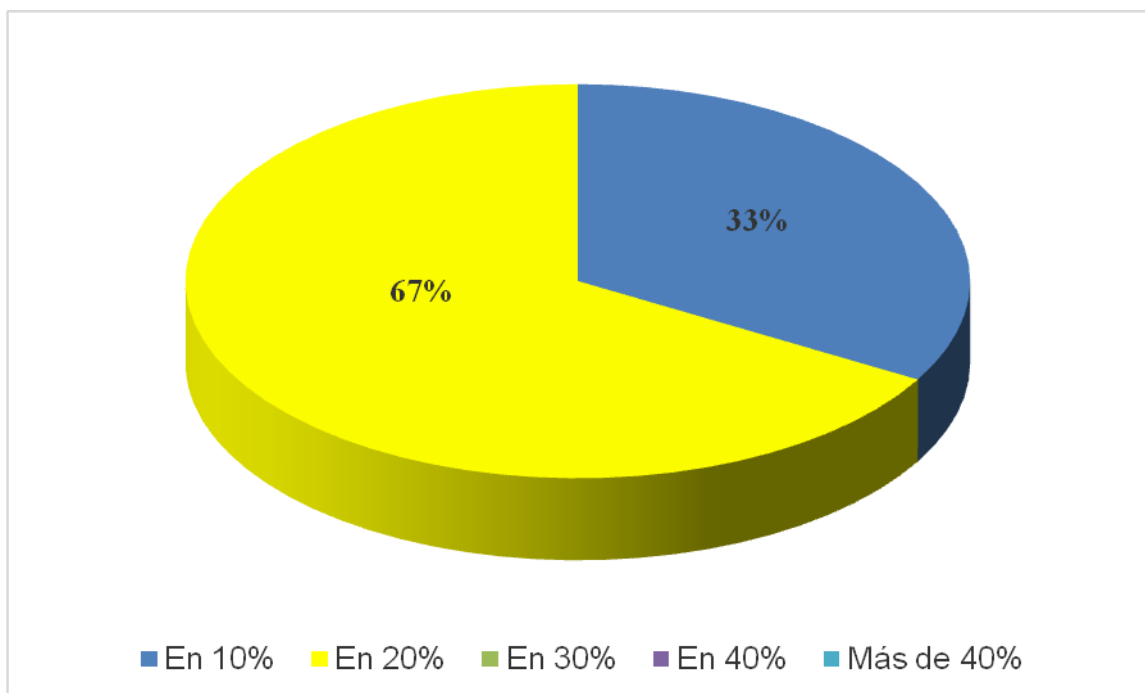
En la tabla 21 y gráfico 19, se observa 89% de los microempresarios encuestados cree que su rentabilidad ha mejorado por la capacitación recibida, y el 11% considera que su rentabilidad no se incrementó en nada.

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

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
En 10%	3	33.3
En 20%	6	66.7
En 30%	0	0.0
En 40%	0	0.0
Más de 40%	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios, 2016

**Gráfico 20. En cuanto mejoró tu rentabilidad.**



Fuente: Tabla 22.

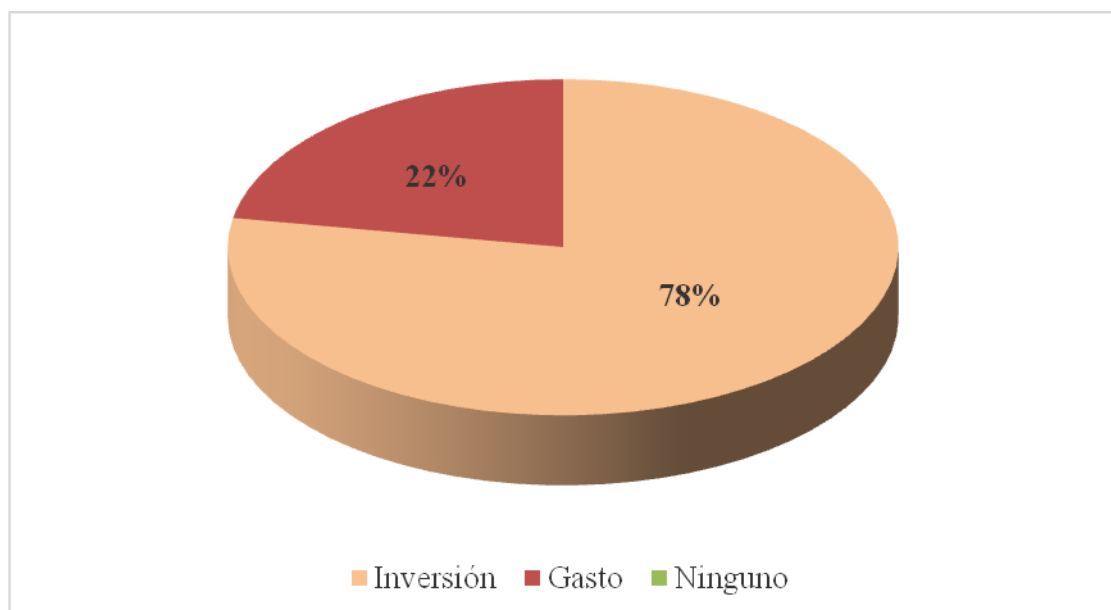
En la tabla 22 y gráfico 20, se observa que el 67% de los microempresarios encuestados recibieron capacitación por lo tanto vieron cambios y aumentos en su rentabilidad y en un 20% , y en 33% de los microempresarios consideran que aumento en 10% su rentabilidad.

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

<b>Capacitación recibida</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Inversión</b>	7	70.0
<b>Gasto</b>	2	30.0
<b>Ninguno</b>	0	0.0
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100.0</b>

**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 78% de los microempresarios encuestados consideran a la capacitación como una inversión, y en 22% lo consideran como un gasto.

## **4.2 Análisis de Resultados**

### **Respecto al perfil de los microempresarios**

La edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas se encuentra en el rango de 51 a más en un 67%, lo que estaría implicado que dichos representantes legales son relativamente adultos. (Ver tabla 3), el 89% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo masculino (ver tabla 4), estos resultados nos quiere decir que de los encuestados son varones, el 56% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas tiene grado de instrucción secundaria (ver tabla 5), esto quiere decir que las MYPES en estudio están siendo dirigidas o administradas por dueños que cuentan la educación secundaria.

### **Respecto al perfil de la MYPE**

El 67% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron tener más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial (ver tabla 6). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente y capaz para ser estables en el rubro, el 89% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que tienen entre 1 a 5 trabajadores, lo suficiente para el trabajo en este rubro (ver tabla 7), el 78% de los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados (ver tabla 8), esto hace que exista una buena atención y venta a los clientes las cuales en su mayoría son capacitados en las ventas, el 56% los dueños y/o representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron curso de capacitación, lo que implica que no hay una adecuada capacitación para el buen desempeño de sus trabajadores y mejorar su rentabilidad (ver tabla 9), el 100% de los representantes

legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación del mejor servicio al cliente ( ver tabla 10), esto quiere decir que el trato directo al cliente es la razón de la empresa y poder vender más.

### **Respecto al financiamiento**

El 78% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPE es propio y el 22% es ajeno. Estos datos estarían implicando que los microempresarios invierten su propio capital de trabajo (ver tabla 11), el 67% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 33% no solicito ningún crédito (ver tabla 12),el crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 67%, son créditos de consumo, mientras que el 33% obtuvieron un crédito comercial (ver tabla 13), el 78% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 22% del sistema bancario (ver tabla 14), esto demuestra que crédito obtenido son de otra fuente de financiamiento, el 56% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo y el 33% dijeron que invirtieron en programas de capacitación (ver tabla 15). Estos resultados quieren mostrarnos que fue para su capital de trabajo y por ende mejorar en su atención al cliente y generar sus propias utilidades.

### **Respecto a la capacitación**

El 89% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 11% dijeron que no recibieron capacitación (ver tabla 16), esto quiere decir que algunos empresarios después del crédito invirtieron en capacitación que a lo largo beneficiara a la empresa y a su propio personal y en crecer la rentabilidad.



El 45% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación entre un curso de capacitación, el 20% no recibió ningún curso (ver tabla 17). Estos resultados estarían implicando que este 22% de empresarios no están viabilizando a la rentabilidad de su empresa por falta de capacitación. El 45% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de administración de recursos humanos y el 33% dijeron que recibieron capacitaciones en manejo empresarial y solo en 22% en inversión de crédito financiero (ver tabla 18), quiere decir que lo más importante de los tipos de cursos son de administración de recursos humanos y manejo empresarial que son la fuente de crecimiento en sus empresas.

### **Respecto a la rentabilidad**

El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sí ha mejorado por el financiamiento recibido en su rentabilidad (ver tabla 19). Estos resultados quieren decir que mejoró notablemente en su rentabilidad de la empresa. El 5%, 10%, 15%, 20%, y más 30% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 56% que ha mejorado en un 10% (ver tabla 20), quiere decir que el 56% de las MYPES mejoraron su rentabilidad el 15% de su inversión, el 89% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí ha mejorado por la capacitación (ver tabla 21). Estos resultados quieren decir que fueron fructíferas dichas capacitaciones, el 10%, 20%, 30%, 40% y más 40% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por el financiamiento obtenido en 67% respectivamente, (ver tabla 22), el 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron

que la capacitación es una inversión (ver tabla 23). Esto quiere decir que la inversión es factor predominante para poder mejorar la actividad empresarial y por ende mejorara la rentabilidad de la empresa.

## V. CONCLUSIONES

A fin de dar cumplimiento a los objetivos de la investigación sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Zapaterías, de la provincia de Tocache, 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 encuestados se encuentra en el rango de 51 a más años por lo que considero que la mayoría de los microempresarios son adultos y aptos para poder tomar mejores decisiones en cuanto a sus negocios. El 89% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. El 56% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria.

**Respecto a describir las principales características del perfil de las MYPES.** El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 90% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, El 78% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados, el 22% dijeron no recibieron capacitación, el 56% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus

trabajadores NO recibieron curso de capacitación respectivamente. El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en Prestación del mejor servicio al cliente.

**Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las MYPES.** El 78% de las MYPES encuestadas su financiamiento es propio y el 22% es ajeno, el 67% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 33% no solicito ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 67%, son créditos de consumo, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio. El 78% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 22% obtuvo crédito bancario. El 56% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo.

**Respecto a describir las principales características de la capacitación, de las MYPES.** El 89% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 11% dijeron que no recibieron capacitación. El 45% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron 3 cursos de capacitación, el 45% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de administración de recursos humanos.

**Respecto a describir las principales características de la rentabilidad.** El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 5%, 10%, 15%, 20%, y 30% de los

representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó por la capacitación recibida en 56%. El 89% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró por el financiamiento recibido. El 70% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación es una inversión

### **Referencias bibliográficas**

- Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Bailón, N. (2014), realizó el estudio de “La capacitación y el desarrollo del personal” [Extraído el 17 de abril de 2016], disponible en: <http://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-y-el-desarrollo-del-personal/>
- Borrego, B. (2011), las MYPE y las pequeñas y medianas empresas (Pymes) [Extraído el 12 de marzo de 2016], disponible en: <https://bartolomeborrego.wordpress.com/2011/06/15/las-definiciones-de-microempresa-mediana-empresa-y-pequena-empresa/>.
- Celdran, D. (2012), explica el “Análisis de la rentabilidad en la empresa”. [Extraído el 18 de abril del 2016], disponible en: <http://ambito-financiero.com/rentabilidad-empresa-analisis/>.
- Conger, L; Inga, P y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: editorial supergráfica S.R.L.
- Defez, E. (2014), indagó el estudio del “Análisis rentabilidad económica y financiera”. [Extraído el 18 de abril del 2016], disponible en: <http://endeblan.blogspot.pe/2014/02/analisis-rentabilidad-economica-y.html>
- De la Vega, A. (2012), opina sobre la “Rentabilidad Social Empresarial”. [Extraído el 18 de abril del 2016], disponible en: <http://www.sost4.com/rentabilidad-social-empresarial/>.

Emprende PYME (2008), explica los “Tipos de capacitación”. [Extraído el 17 de abril de 2016], disponible en: <http://www.emprendepyme.net/tipos-de-capacitacion.html>.

Ferruz, L. (2000), explica sobre “La Rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”. [Extraído el 08 de abril del 2016], disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

Guiñazú, G. (2004), da en mención a la “Capacitación efectiva en la empresa”. [Extraído el 17 de marzo de 2016], disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/877/87701209.pdf>

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

Hinojosa, C. (2012). Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio- económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas. Perú. Disponible en: <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/038.pdf>.

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

Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L. (2007). Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor. 13 Edición. Santa Fe: CENGAGE Learning. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lpg=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento&source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6-nicuV3LT->

iicKVYBoU\_6V6MpU&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false

Mendivil, J. (2006), las MYPE son un tema clave para el desarrollo del país. [Extraído el 12 de marzo de 2016], disponible en: [https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios\\_mype/conversations/messages/4](https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios_mype/conversations/messages/4).

Mendoza, A. (2011), opina sobre “La capacitación”. [Extraído el 17 de marzo de 2016], disponible en: <http://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion#scribd>.

Mercalle, P. (2012), ejecutó el “Estudio de la Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera”. [Extraído el 18 de abril del 2016], disponible en: <http://www.contabilidad-empresa.com/2012/04/estudio-de-la-rentabilidad-economica-y.html>

Pérez, Pineda & Arango (2011), opina sobre “La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa”. [Extraído el 17 de marzo de 2016], disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/1942/194218961006.pdf>

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

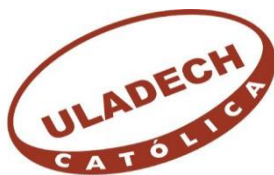
Pro Inversión. (2007). MYPE pequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN.

Sánchez, J. (2002), realiza el “Análisis de la Rentabilidad de la empresa”. [Extraído el 08 de marzo de 2016], disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

- Seminarium Internacional (2013), Capacitación laboral: un beneficio para la empresa y trabajadores.[ Extraído el 17 de abril de 2016], disponible en: <http://www.seminarium.com/noticias/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores/>.
- Saravia y Verde(2014), Metodología de investigación científica, Universidad del Valle – Mexico,[Extraído el 28 de abril del 2016], disponible en <http://es.slideshare.net/MiguelValadez/metodologa-de-investigacin-cientfica-11094181>
- Serrahima, R. (2011), explica el tema “La Rentabilidad Financiera (ROE)”. [Extraído el 18 de marzo del 2016], disponible en: <http://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>
- Silva, A. (2011). Situación actual de las micro y pequeñas empresas –MYPES. [Extraído el 15 de marzo 2016]; Disponible en: <http://albertbard-economia.blogspot.com/2011/03/situacion-actual-de-las-micro-y.html>.
- Zapata, L.(2004), en una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona.
- Vilicic, D. (2014), nos da a conocer que “La rentabilidad social es la rentabilidad económica”. [Extraído el 18 de abril de 2016], disponible en: <https://dvheld.wordpress.com/2014/01/30/la-rentabilidad-social-es-la-rentabilidad-economica/>
- Yañez, G. (2013), realizó el “Proyectos de inversión y La Teoría de la Rentabilidad”. [Extraído el 17 de marzo del 2016], disponible en: <http://www.rankia.pe/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>

# ANEXOS





**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**ENCUESTA APLICADA A PROPIETARIOS, GERENTE Y/O  
REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIAL  
RUBRO ZAPATERÍAS DE LA CIUDAD DE TOCACHE, 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 Zapaterías, de la ciudad de Tocache, 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 MYPE

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 MYPE:**

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

a) Si ( )    b) No ( )

4.2. ¿Cuántos?

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

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

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

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

f) Otro:

Especificar:.....

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS 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?

Sí ( ) 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

Tocache, Abril 2016.

Atte.

El encuestador.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 26 de marzo 2016

**CARTA N°0089-2016-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 Zapaterías de la provincia de Tocache, 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:

**BLADIMIR JUAN CRUZADO LOPEZ**

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

Atentamente,

## CRONOGRAMA

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

## PRESUPUESTO

RUBRO		UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
<b>Material de Escritorio</b>						<b>337.50</b>
Papel Bond A4 80 grs.		Millar	5	25.00	125.00	
Lapicero		Unidad	8	0,50	4.00	
Lápiz		Unidad	20	1.00	20.00	
Corrector		Unidad	4	12.00	48,00	
Engrapador		Unidad	1	10,00	10,00	
Tablero de madera		Unidad	2	7,50	15.00	
Clip		Caja	1	1,50	1,50	
Resaltador de textos		Unidad	5	6,00	30,00	
Fólder Manila		Unidad	4	4,00	4,00	
USB - 2Gb		Unidad	2	80,00	80,00	
<b>Costos Por Servicio</b>						<b>195.00</b>
Impresión		Unidad	200	0,30	60.00	
Fotostática		Unidad	400	0.10	40.00	
Anillado		Unidad	5	5.00	25.00	
Internet		Horas	70	1,00	70,00	
<b>Alimentación</b>						
<b>144.00</b>						
Desayuno		Días	8	5.00	40.00	
Almuerzo		Días	8	8.00	64.00	
Cena		Días	8	5.00	40.00	
<b>Movilidades</b>						<b>1040.00</b>
Pasajes Internos		Días	8	5,00	40,00	
Pasajes Externos		Días	10	100.00	1,000.00	
					<b>TOTAL</b>	<b>1,572.50</b>

Financiamiento: El presente trabajo de investigación será autofinanciado

