



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIO RUBRO POLLERÍA EN LA PROVINCIA DE
LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.**

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

AUTORA:

BR. SONIA ESPINOZA CHEPE

ASESOR:

CPC. CONSTANTINO ANANIAS CORI CORNE

TINGO MARÍA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. EUSTAQUIO AGAPITO MELÉNDEZ PEREIRA
PRESIDENTE

DR. ENRIQUE LOO AYNE
SECRETARIO

DR. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
MIEMBRO

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por iluminar el camino, que me condujo a conseguir mis objetivos y hacer realidad un hermoso sueño.

A MIS PADRES

Por su paciencia, comprensión y aliento constante para vencer los obstáculos y seguir adelante, hasta la culminación de mis estudios.

A MI ESPOSO E HIJOS

Por ser compañero leal en todo momento, y a mis hijos a quien le dedico mis logros.

A MI ASESOR

Por su invaluable orientación y experiencia, que hizo posible la ejecución del presente trabajo, transmitiendo sus conocimientos con calidad y profesionalismo.

DEDICATORIA

A mí querida madrecita Saturnina Chepe Magariño, por todo el esfuerzo y sacrificio por brindarme todo el apoyo, la comprensión incondicional y la confianza en cada momento de mi vida y sobre todo en mis estudio.

RESUMEN

En la presente Investigación tuvo por objetivo general, Determinar “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.”. El tipo de investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño no experimental, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 12 pollerías de una población de 24, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 interrogantes a los representantes legales de las MYPE, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados respecto a las características del perfil del representante legal de la MYPE el 42 % de los representantes sus edades oscilan entre 45 a 64 años., la mayoría son de sexo femenino y el 50 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior universitaria. Respecto a las características de la MYPE el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. Respecto a las características de Financiamiento se obtuvo que el 83% precisa que solicitaron crédito para capital de trabajo, El 67% precisa que solicitaron crédito a caja municipales. Respecto a las características de la capacitación de los representantes legales el 75% han recibido capacitación en inversión del crédito financiero, Respecto a las características de la Rentabilidad: el 100% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento, el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las pollerías encuestadas tienen poco conocimiento sobre financiamiento, en cuanto al personal les falta capacitación para que puedan generar rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

In the present investigation had overall objective, determine "Characterization of funding, training and profitability of micro and small enterprises of the service industry category poultry in the province of Leoncio Prado, 2016 period". The research was quantitative, descriptive level and not experimental design for information gathering was selected a sample of 12 pollerías of a population of 24, who were applied a questionnaire of 18 questions to representatives as directed legal MSEs, applying the technique of the survey. The following results regarding the characteristics of the legal representative of the MSEs profile 42% of the representatives for their ages range from 45 to 64 years., Most are female and 50% of representatives of MSEs have studies higher university. Regarding the characteristics of the MSE 100% of the representatives of the MSEs have more than three years dedicated to this business. Regarding the characteristics of Financing it was obtained that 83% states that requested credit for working capital, 67% requested credit states that municipal box. Regarding the characteristics of the training of legal representatives 75% have received training in investment financial credit, regarding the characteristics of Profitability: 100% believe that business profitability has improved by funding 100% if you think that the training received is an investment or an expense. Finally the conclusions are: most respondents pollerías have little knowledge about financing, in terms of personnel lack training so they can generate profitability.

Keywords: Funding, Training, Performance, MSEs.

Índice del Contenido

vi

Título de la Investigación.....	i
Hoja Firma de Jurados.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice del Contenido	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	6
2.1. Antecedentes de la investigación	6
2.2.- Bases Teóricas de la Investigación	17
2.2.1. Financiamiento	17
2.2.2. Capacitación	22
2.2.3. Rentabilidad	27
2.2.4. MYPE	31
2.3. Marco Conceptual	37
III. METODOLOGÍA	42
3.1. Diseño de la Investigación	42
3.2.- Población y Muestra.....	43
3.2.1. Área Geográfica del Estudio.....	43
3.2.2.Criterios de Inclusión.....	43
3.2.3. Criterios de Exclusión.....	44
3.2.4. Definición y Operacionalidad de variables.....	44
3.3.Técnicas e Instrumentos.....	48

3.4. Plan de Análisis de Datos.....	48
3.5. Matriz de consistencia.....	49
IV: RESULTADOS	50
4.1. Resultados.....	50
4.2. Análisis de Resultados.....	68
V. CONCLUSIONES	71
Referencias Bibliográficas.....	73
Anexos	85
Carta de Presentación	86
Cuestionario de Encuesta	87
Cronograma de actividades.....	91
Presupuesto	92

Índice de Tablas

Tabla 1. Definición y Operacionalización de variables.....	46
Tabla 2. Matriz de consistencia	49
Tabla 3. ¿Edad de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro pollerías?	50
Tabla 4. ¿Género de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro pollerías ?.....	51
Tabla 5. ¿Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro pollerías?.....	52
Tabla 6. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?.....	53
Tabla 7. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?.....	54
Tabla 8. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.....	55
Tabla 9. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	56
Tabla 10. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE del sector servicio rubro pollerías ?.....	57
Tabla 11. ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	58
Tabla 12. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?.....	59
Tabla 13. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?.....	60
Tabla 14. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?.....	61
Tabla 15. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?.....	62
Tabla 16. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?.....	63
Tabla 17. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?.....	64
Tabla 18. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	65
Tabla 19. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?.....	66
Tabla 20. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?.....	67

Índice de Gráficos

Gráfico 1. ¿Edad de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Pollerías ?.....	50
Gráfico 2. ¿Género de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Pollerías ?.....	51
Gráfico 3. ¿Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE sector servicio rubro Pollerías?	52
Gráfico 4. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial?.....	53
Gráfico 5. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?.....	54
Gráfico 6. El personal de su empresa del sector servicio rubro pollería ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.....	55
Gráfico 7. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	56
Gráfico 8. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE del sector servicio rubro pollería ?.....	57
Gráfico 9. ¿Solicitó crédito para su negocio?.....	58
Gráfico 10. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?.....	59
Gráfico 11. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?.....	60
Gráfico 12. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?...	61
Gráfico 13. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?.....	62
Gráfico 14. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?.....	63
Gráfico 15. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?.....	64
Gráfico 16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?.....	65
Gráfico 17. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?.....	66
Gráfico 18. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto?.....	67

I. INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación que a continuación presentamos tiene por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector Servicios rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016.

El Perú es considerado como una de las economías más emergentes de la región, de hecho, los avances de la tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. La apertura comercial de los últimos años ha permitido incrementar las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. Por otro lado, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del Perú, considerada también como una potencial fuente generadora de empleo. El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y de todas las esferas del trabajo de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayor al 7%. Esta tasa permitirá que en un período de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de alfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en cada país. (Meléndez ,2008).

Toda empresa comienza por una idea que el emprendedor debe madurar con el fin de convertirla en un negocio viable en el que se pueda invertir dado que el hallazgo de una oportunidad, aun siendo condición necesaria para el emprendimiento, no es suficiente (Shane y Venkataraman, 2000).

Por esta razón, tras el descubrimiento de una oportunidad, un emprendedor potencial debe decidir aprovecharla si concluye que es factible y aconsejable. A pesar del peso de las PYMES en nuestra economía, éstas presentan serias dificultades en la captación de recursos por medio de financiación ajena ya que las entidades bancarias no solo les restringen la concesión de créditos, sino que las condiciones de negociación bancarias son más desfavorables en comparación con las grandes empresas (Alcalá, 2000; Haro et al., 2012).

Se trata de empresas muy dependientes de pocos clientes, pocos empleados y poco capital, recursos que deben de ser utilizados de la manera más eficiente. Por otra parte, uno de los mayores retos de cualquier país o región se concreta en conseguir un crecimiento económico sostenible y suficiente para poder mantener y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Para su logro, y desde hace varias décadas, en la mayor parte de los países se viene tomando en consideración la creación de empresas como una variable clave para este tipo de desarrollo (Carree y Thurik, 2010; Reynolds et al., 2000; Thurik, 2009)

En esta situación, el reto que enfrentan muchos empresarios para recibir acceso a la financiación, especialmente en las primeras fases del ciclo de vida empresarial las etapas semilla y arranque-, se convierte en uno de los principales obstáculos actuales a la creación, la supervivencia y crecimiento de las empresas (Kraemer-Eis et al., 2013; Ernst y Young, 2012.).

Para muchos de los emprendedores que se encuentran en una fase incipiente de su negocio, el acceso a la financiación de su plan de inversión actúa como un auténtico lastre que puede impedir no sólo la expansión y consolidación de negocios ya creados, sino el propio nacimiento de nuevas empresas (Cooper et al., 1994; Davila et al., 2003).

Entre los obstáculos de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas; desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste; dadas estas dificultades nuestros micros y pequeño empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (juntas).(Alvarado , 2012).

Otro problema que afrontan las MYPE es la capacitación tanto a la gerencia como al personal, trayendo como consecuencia que los ya mencionados no alcancen la eficacia y la efectividad laboral en los puestos que desempeñan; es por esto que las MYPE desaparecen con suma facilidad, lo cual se ve reflejado a lo largo de la historia; en cuanto a la rentabilidad que pueden obtener las MYPE al final de un ejercicio o algún tipo de transacción realizada es muy adverso a lo esperado; puesto que por la falta de financiamiento y capacitación solo les permite cumplir con sus obligaciones y subsistir. Hay muchas MYPE que no cuentan con la misma suerte, ya que en su mayoría sólo alcanzan la declinación laboral. (Montero, 2012).

El financiamiento y la capacitación han conformado un nivel apropiado para poder satisfacer una serie de necesidades empresariales, por eso las pollerías tienden a

ampliarse con el fin de incrementar la rentabilidad. En la provincia de Leoncio Prado las MYPE del sector servicios rubro pollerías se han diseminado por toda la provincia, debido a la gran acogida de la población local así como también de los turistas nacionales y extranjeros, llegando a constituirse negocios de esta naturaleza en la provincia de Leoncio Prado que hace algunas años atrás eran muy escasos. Se desconoce si estas MYPE tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las MYPE en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas MYPE.

En dicho contexto, el enunciado de nuestro problema quedó definido de la siguiente manera:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016?

El Objetivo general es como sigue: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016. En tanto que los objetivos específicos quedaron planteados de la siguiente manera: Determinar las principales características del Perfil del representante legal de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016. Determinar las principales características de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016. Determinar las principales características del financiamiento de las MYPE del sector

servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016. Determinar las principales características de la capacitación de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016. Determinar las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector servicios, rubro pollerías de la provincia de Leoncio Prado, año 2016.

En cuanto a la justificación de la investigación en la provincia de Leoncio Prado donde se desarrolló el estudio de investigación, existen varias MYPE del sector servicio, rubro pollerías de las cuales durante el año en estudio se desconoce si estas MYPE tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las MYPE en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas MYPE. Por eso este proyecto les servirá de gran ayuda para las empresas del sector pollería, ya que se darán cuenta en que están mal y lo volverán a rectificar porque reconocer los errores les ayuda a crecer.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Márquez (2008), señala en su investigación sobre el “financiamiento para la pequeña y mediana empresa que la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas”, la metodología que utilizó fue empírica descriptiva, haciendo uso de una muestra poblacional de 76.922 personas encuestadas, que corresponden a 18.993 hogares y a 36.164 perceptores de ingreso, teniendo significancia a nivel provincial (urbano-rural), por regiones naturales (costa, sierra y oriente) y por ciudades principales (Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato), e incluye los factores de expansión que permiten caracterizar a la población nacional. La principal conclusión del mencionado trabajo es: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector las PYMES, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Sequedad, J.(2016), realizó la investigación Titulada : “Criterios de decisión para la financiación alternativa en la creación de empresas start-up”, utilizó una metodología cualitativa descriptiva .Con una muestra poblacional conformado por aquellos inversores CR, BA y CW que realizan operaciones de inversión en el país de España así como por empresas start-up domiciliadas en él que hubieran recibido al menos una de estas tres vías de financiación en al menos una de las dos fases iniciales de su vida (FS o FA). Llegando a las siguientes conclusiones: La segmentación del colectivo inversor en los tres tipos de agentes que lo componen (CR, BA y CW) nos evidencia que la rentabilidad del proyecto es más tenida en consideración por el CR que en los otros dos actores confirmando la literatura previa pero no se encuentran diferencias aceptables del superior impacto en el BA del capital intelectual del promotor que en el CR y CW , lo que contraviene ambos supuestos considerados por la literatura una gran idea de negocio resulta vacía si no cuenta con un equipo preparado que le ofrezca soporte. En este sentido, resulta muy valorado por el panel de expertos que el emprendedor haya completado el ciclo, es decir, que haya emprendido y vendido su start-up con éxito. Para los tres financiadores, el capital humano del equipo promotor se convierte en el factor más influyente en su decisión, reforzando este hallazgo del conjunto de inversores. Llama la atención que la rentabilidad de la propuesta inversora se sitúa en última posición de influencia para el CW. Esto puede relacionarse con el hecho de que cuentan con mayores recursos técnicos para realizar un estudio detallado de los planes de negocio que recibe. Los BA y los inversores de CW, en la mayoría de los casos, carecen del tiempo y los conocimientos adecuados para realizar un análisis económico en profundidad de la

iniciativa empresarial. Tal vez ahí resida la clave de que los BA se centren en otros aspectos tales como la experiencia y conocimiento del emprendedor y su equipo.

Acedo, M. (2005), realizó su investigación titulada “Estructura financiera y rentabilidades de las empresas riojanas”. La investigación utilizada fue descriptiva, con una muestra de población conformada por todas las empresas riojanas, Llegando a las siguientes conclusiones: la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general en que se desenvuelven, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, aunque estas últimas en mayor medida. En la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de nuestra región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo. Otros factores que influyen significativamente en el nivel de endeudamiento son los beneficios obtenidos, las características de los bienes que se quieren financiar y el crecimiento de las empresas. Aquellas empresas que obtienen un mayor nivel de beneficios están menos endeudadas, lo que podría ser debido al intento, por parte de los gestores de las empresas riojanas de mantener, en la medida de lo posible, su independencia de las entidades financieras, en tanto en cuanto puedan financiar sus proyectos de inversión con los fondos generados internamente. Además, cuando las empresas de nuestro entorno tienen oportunidades de crecimiento suelen recurrir, en primer lugar, a los recursos internamente generados para su financiación y, caso de no ser suficientes, al

endeudamiento. En función del tipo de activo, las empresas que tienen un patrimonio con elevados bienes inmuebles pueden recurrir en mayor proporción a las entidades financieras para su financiación, ya que los activos materiales representan una garantía para los prestamistas. En el coste de los recursos ajenos hemos observado que influyen el nivel de tipos de interés existentes en un contexto económico en un determinado periodo, el sector de pertenencia, el tamaño empresarial, además del volumen y características de las distintas fuentes de financiación. En el periodo 1997-2001, se ha observado una tendencia decreciente en el coste de la deuda, resultado lógico a tenor de la evolución de los tipos de interés de mercado en el periodo analizado. La construcción ha gozado de un menor coste de los recursos ajenos (6,42%), frente a la industria (7,42%) y los servicios (7%). El motivo de que sea la construcción el sector de actividad con un menor coste de la deuda, siendo el más endeudado y a menor plazo, puede ser debido a que, realmente, las entidades financieras no soportan un gran riesgo, debido a que los fondos prestados está garantizados, al materializarse en terrenos. Además, para las entidades de crédito los préstamos hipotecarios son una operación muy ventajosa, ya que les proporcionan una clientela muy rentable durante un largo periodo de tiempo, como consecuencia de que los compradores de pisos se suelen subrogar en las condiciones de dichas operaciones. El tamaño de las empresas también es un factor importante en la determinación del coste de la deuda, observándose que son las empresas de menor dimensión las que pagan más caro los recursos ajenos obtenidos. Los motivos de dicha relación inversa podrían ser el mayor poder de negociación de las empresas grandes en su relación con las entidades financieras, además del mayor conocimiento de las empresas de mayor dimensión por parte del mercado. Además, las empresas

con un mayor nivel de endeudamiento presentan un incremento en el coste de la deuda al soportar el prestamista un superior riesgo financiero.

Amadeo, A.(2013), realizó la investigación titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, utilizo la metodología exploratoria cualitativa, con una muestra poblacional conformado por las empresas Española (sector agropecuario, industria y minería, comercio, servicio, construcción) cuya estructura cumplía con los requisitos para clasificar como una pequeña y mediana empresa y que a su vez, formen parte del sector “Industrial”. La estructuración por resolución de la Pyme 21/100. Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el periodo que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Alberca J. & Rodríguez G. (2012), realizó la investigación de tesis titulada Incremento De Rentabilidad En La Empresa “el Carrete” El método que empleamos en nuestra investigación es el método inductivo o también llamado método científico, la muestra poblacional está conformado por todos las personas que laboran en los departamentos de la Empresa “El Carrete” en Quito -Ecuador. Llegando a las siguientes conclusiones: Se identificó las fortalezas y oportunidades que se deben aprovechar al máximo para contribuir con el desarrollo de la empresa eliminando las debilidades y amenazas. El estudio de mercado contribuyó a identificar el lugar para que inicie su actividad económica la nueva sucursal permitiendo que los consumidores finales o al por mayor puedan acceder fácilmente a adquirir los productos que ellos requieran. Así, el factor cercanía al mercado, fue el más importante en la elección de la localización. Los criterios de evaluación financiera utilizados presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero ya que el tiempo de recuperación de la inversión es de dos años, 5 meses. Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

Merzthal, J. (2014), realizó la investigación titulada “La capacitación como instrumento de marketing para la generación de valor en las empresas industriales en el Perú”. La metodología utilizada ha sido cualitativa, no experimental, descriptiva. La muestra poblacional estuvo conformado por 70 soldados varones que tienen

entre 18 a 56 años de edad, la mayoría de ellos con educación secundaria completa o técnica. Llegando a las siguientes conclusiones: de este estudio se desprende que la empresa se ve notablemente beneficiada, pues los trabajadores aumentan su capacidad de innovación, solucionan los problemas con mucha iniciativa e incrementan sus habilidades para realizar el trabajo. Así, el modelo aplicado muestra un impacto en la empresa misma mediante los individuos capacitados. Todo ello, porque el modelo VACE, al mejorar las competencias laborales de los trabajadores, también mejora el desarrollo del trabajo y las actitudes hacia él y al desempeño laboral.

En el individuo, el valor generado a partir de la capacitación se expresa en el desarrollo de su competencia para soldar y en cómo el individuo percibe la mejora acerca de su conocimiento y habilidad para soldar. En la empresa, el valor generado a partir de la capacitación se expresa en la aplicación del aprendizaje adquirido por el personal a las labores cotidianas en el centro laboral, con lo cual se beneficia a la empresa que recibió la capacitación. Se ha realizado una medición del impacto de la capacitación en el trabajo y se hace necesario que se amplíe el estudio al centro de labores. De esta manera, se puede medir la auto percepción del capacitado del valor de la capacitación recibida en su labor diaria.

Alburqueque, I. (2011), realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010”, El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental retrospectivo descriptivo, la población muestral utilizado es de 15 pollerías del casco urbano de la ciudad de Pucallpa. Llegando a

las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 53% son del sexo femenino y el 33% tiene grado de instrucción superior no universitario completa. Respecto a las características de las MYPE Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 53% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee más de tres trabajadores permanentes, el 80% manifestó que posee más de tres trabajadores eventuales y el 100% de los encuestados manifestaron que, la formación de las MYPE fue para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 73% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 55% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 27% dijeron que dichos créditos fueron a largo plazo en el 2009, el 27% manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo en el 2010 y el 73% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son : el 80% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 60% manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 60% no manifestaron el tema de su capacitación, el 67% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 53% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión, el 47% declararon que no consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad El 80% manifestaron que el financiamiento si mejoró la

rentabilidad de sus empresas y el 53% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Sagastegui, M. (2010), realizó un estudio titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo. Se tomó una muestra de 6 pollerías que representa el 60% de la población, la misma que será dirigida. Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró MYPE g) El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 50% de los empresarios

encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores: a) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17%

dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó.

Rivera, F. (2015), realizó la investigación titulada “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio: rubro pollerías, ubicadas en la avenida Champañat, de la provincia de Sullana periodo 2015” El diseño que se utilizó en esta investigación fue descriptivo, Se tomó una muestra de 5 empresas del sector servicio rubro pollería. Con respecto al perfil empresarial de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio rubro pollerías del periodo 2015, un 20% tienen entre 18 a 30 años, un 60% tienen entre 31 a 50 años y un 20% tienen más de 51 años; un 80% pertenecen al género masculino y un 20% al género femenino; un 80% tienen educación universitaria completa y el 20% tienen educación secundaria completa. 2. Con respecto al financiamiento las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, rubro pollerías ubicados en la avenida Champañat Provincia de Sullana periodo 2015, el 100% realizó financiamiento, de las cuales el 80% lo realizó en sistema no bancario y el 20% lo realizó en el sistema bancario; el 60% solicitó financiamiento a corto plazo y el 40% a largo plazo; en cuanto a la inversión del financiamiento un 80% invirtió en infraestructura y un 20% en bienes muebles. 3. Con respecto a la rentabilidad de las empresas sector servicio, rubro pollerías, ubicados en la avenida Champañat, provincia de Sullana periodo 2015; un 80% afirma que ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, el 20% afirma que su rentabilidad no mejoró en los últimos años; el 80% afirma que su rentabilidad mejoró debido al financiamiento

obtenido, el 20% no mejoró su rentabilidad; el 60 % utiliza el internet como herramienta de obtención de rentabilidad, un 20% la radio y un 20% la televisión.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. El financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Administración UNESR, 2011)

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de

nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. (Pérez, 2011)

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Sosa, 2007).

Es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Ley que facilita el desarrollo económico de las MYPE, 2009).

El financiamiento y su importancia

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller en 1958. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60', las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la

existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. (Sarmiento, 2005).

Los conflictos de financiamiento son identificados de dos tipos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad.

Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad, Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.(Jensen , & Meckling ,1976)

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

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

La Teoría de financiamiento según Modigliani y Miller M&M

Para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

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

Proposición II: Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”.

Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán

una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2007).

El Problema del Financiamiento

El financiamiento constituye uno de los temas centrales en la discusión de los problemas que aquejan a las Micro y Pequeñas Empresas Industriales en mayor medida que a las medianas, sin olvidarnos que lo productivo y lo financiero van indisolublemente unidos cuando se desarrolla la actividad empresarial. No es el único obstáculo que se les presenta, pero sí puede ser el detonante o variable que agrava los atrasos e ineficiencias de estas industrias; es por ello que la preocupación cotidiana de las empresas es la búsqueda de financiamiento que les permita desarrollarse, aprovechar las oportunidades que el mercado puede ofrecerles o las economías de escala que se pudieran presentar. En la práctica se vislumbran dos maneras de financiar la inversión para estas empresas: con recursos financieros de procedencia interna y a través de fuentes de financiamiento externo, ambos susceptibles de obtenerse a través de una normatividad contable; es decir, las relaciones y resultados contables de cada unidad productiva determinan, de manera directa para la primera fuente e indirectamente para la segunda, la proporción que

cada una puede aportar al nivel deseado de inversión, especialmente para las fases de expansión, consolidación y modernización.(CEPAL, 1992).

2.2.2. Capacitación

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

La capacitación es la adquisición de conocimiento, el mundo no se está convirtiendo en intensivo en trabajo, ni en intensivo en materiales, ni intensivo en energía sino en intensivo en conocimiento. Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico. (Sutton, 2001)

La capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria .(Gaxiola ,2011).

La evaluación de la capacitación

La evaluación de la capacitación Mucha de la literatura está orientada hacia la evaluación del entrenamiento por parte de la compañía y del área de recursos humanos. La mayoría de las organizaciones no recaban la información para determinar la utilidad de sus propios programas de capacitación. Del mismo modo, señala que, para conseguir que la formación sea beneficiosa, debe responder a una serie de condiciones. (Goldestein, 1991).

En otras palabras, debe formar parte de un proceso secuencial y lógico, cuyo primer y principal paso es responder a las necesidades reales de la empresa y dentro de estas se tengan en cuenta el estado actual de la organización (coste de materiales, calidad del producto y utilización de equipos) y proyectar lo que la organización necesitará para poder manejar las futuras tecnologías y los cambios requeridos en las características de los trabajadores (Dipboye et al., 1994).

De igual modo, investigaciones realizadas muestran que la forma más extendida y común de efectuar evaluaciones es por medio de comentarios escritos al final de la capacitación. A ello, dicho autor agrega que, relativamente, pocas empresas emplean los cuestionarios y el seguimiento posteriores a los participantes. (Phillips y Stone, 2002).

Este hecho significa que, a pesar de la gran inversión en capacitación que realizan las empresas, pocas realmente saben si este está produciendo los resultados deseados (Mann y Robertson, 1996).

Para las empresas, como se ha podido observar, resulta difícil medir si realmente sus programas de capacitación están produciendo resultados. Del mismo modo, para la determinación de valor es muy importante que se pueda establecer, con seguridad,

que los programas que se plantean generan una percepción de valor en el individuo. En 1959, Kirkpatrick presentó su sistema de evaluación de 4 niveles. Este sistema se ha convertido probablemente en el más conocido dentro de los círculos de capacitación y entrenamiento. (Dyer, 1996).

Asimismo, Kirkpatrick en 1960, fue el primero en desarrollar una estrategia de evaluación coherente, al generar lo que se conoce como una jerarquía de evaluaciones, las cuales deben indicar los beneficios. Este método es bien conocido por todos aquellos que están involucrados en el desarrollo de la capacitación y, actualmente, forma el punto central para un acercamiento sistemático a la educación. Además de ello, a primera vista, los resultados muestran que la estrategia de evaluación se está aplicando ampliamente; sin embargo, un análisis más detallado muestra que, en realidad, esto no ocurre así. Una de las razones de esta dicotomía puede ser, por un lado, el incremento de la conciencia acerca de la necesidad de la evaluación de los programas de entrenamiento. Por otro lado, otra puede ser la escasa situación económica que obliga a las empresas a recortar gastos que no pueden ser justificados. (Plant y Ryan, 1994).

El sistema desarrollado por Kirkpatrick consistía básicamente en la evaluación de cuatro niveles: Reacción, Aprendizaje, Comportamiento, Resultados.

Kirkpatrick en 1960, consideraba que un director de capacitación, o un evaluador, “no puede prestarse los resultados de la evaluación de otro; sin embargo, sí puede prestarse las técnicas de evaluación”. Tales técnicas se pueden aplicar en diferentes contextos y, lo más importante, la evaluación debe ser consistente. Para ello, el análisis estadístico constituye una herramienta importante, ya que el aprendizaje debe

ser analizado en términos de correlación o nivel de confianza, por citar algunas herramientas estadísticas. (Kirkpatrick, 1998).

La importancia del capital humano, como acumulador de conocimientos y habilidades útiles a la producción, queda ampliamente demostrada por la literatura (Becker, 1964; Barro, 1993; Lucas, 1988; Shultz, 1959,1960, 1961 y Arrow, 1962).

Del mismo modo, también está demostrado su impacto e importancia en la productividad, innovación y competitividad (Cañibano, 2005; Nelson y Phelps, 1996)

Su posterior influencia en el bienestar de los pueblos por medio de mejores salarios, capacidad e innovación y creatividad, entre otros (Becker, 1962, 1975, 1983, 1992; Hashimoto y Raisian, 1985 y Boar, 1997).

El Perú y el valor por medio del conocimiento

Durante los últimos años, se ha asistido a una permanente generalización de los productos industriales (“comodities”); entonces, la diferenciación de los productos se encuentra cada vez menos en los productos propiamente dichos y más en la percepción de valor por parte de los compradores. Simultáneamente, la intensa competencia en todos los sectores industriales ha generado la reducción de las diferencias de calidad en los productos y, por ende, que los vendedores busquen la generación de estrategias para conseguir nuevos mercados y retener los existentes.

Por otro lado, durante los últimos años, los mercados han evolucionado hacia modelos más dinámicos donde los compradores buscan valor en los productos. Así, una de las formas específicas de generación de valor para las empresas es la

capacitación del recurso humano, pues se ha demostrado que existe una relación entre una estrategia específica de recursos humanos dirigida hacia la capacitación o el entrenamiento industrial y el desarrollo de capacidades estratégicas como el aprendizaje organizacional (Gómez, 2004).

Para el caso peruano, los estudios realizados por el INEI, en el Perú, con relación a los diferentes sectores de trabajo, productividad y la dinámica ocupacional, indican que uno de los grandes impedimentos para la mejora de la productividad está dado por los factores “Geno Estructurales Determinantes” entre los que se considera a la débil base en la educación y la capacitación de la fuerza laboral que no permite que suceda el mejoramiento del capital humano, ya que la fuerza laboral no se desarrolla adecuadamente. En ese sentido, se considera que este desarrollo no solo ocurre en función de los grados de instrucción, sino que es imperativo considerar, también, la enseñanza en el trabajo, el entrenamiento laboral y la capacitación formal e informal en el centro de labores, entre otros (INEI, 2010).

2.2.3. Rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. (McGraw-Hill ,2007).

La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí, sino que constituye una condición importantísima para poder ampliar la productividad y para

poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad. (Alberca & Rodríguez, 2012).

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. (Cuesta, 2011).

El estudio de la rentabilidad empresarial cobra la mayor importancia en la medida en que es una manifestación de creación de valor para el socio, accionista o partícipe. La creación de valor, como supremo objetivo de la gerencia, es algo en lo que, actualmente, coinciden académicos y profesionales. El trabajo, en suma, diseña un modelo inductivo, piramidal e integrado por cuarenta ratios que ponen en relación las magnitudes contables primarias con un indicador sintético de la posición económica de la empresa: la rentabilidad financiera, indicador que se hace función de seis variables inmediatas, operando en cuatro sumandos cuyo mensaje permite conocer la rentabilidad económica, el efecto apalancamiento producido por deudas no retribuidas, el mismo efecto del endeudamiento explícitamente retribuido y la contribución de los resultados extraordinarios a la rentabilidad financiera. (Esteo, 2003)

Tipos de Rentabilidad

Existen dos tipos de rentabilidad:

Rentabilidad Económica o del Activo:

La rentabilidad económica es el motor de la empresa. Si se consigue el nivel adecuado de rentabilidad esto significa que los activos generan lo suficiente para retribuir los diferentes fondos con los que se han financiado. En este supuesto, además, una adecuada gestión financiera puede elevar la tasa de ganancia de los fondos propios. En otro caso, la retribución no respondería a las expectativas con la presumible retirada de la confianza por parte de socios y prestamistas. La gestión financiera ahora probablemente se orientaría al mantenimiento más o menos desesperado de las fuentes de financiación, no podría actuar sobre el coste de las mismas y su capacidad de negociación sobre cuantías y vencimientos se vería muy limitada. De acuerdo con “El núcleo de la rentabilidad de la empresa es la rentabilidad económica o rentabilidad que obtiene la empresa por sus activos”. (Cuervo y Rivero, 1986).

La rentabilidad económica o del activo también se denomina ROA (Return on assets) y como denominación más usual ROI (Return on investments). Básicamente consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, o dicho de otra forma, sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

La forma más usual de definir el ROI es:

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes del Impuesto e Intereses}}{\text{Activo Total, Promedio.}}$$

¿Por qué se toma como resultado el beneficio antes de impuestos e intereses?

Como se ha comentado antes, si se trata de medir la rentabilidad del activo los resultados a considerar serán:

El beneficio después de impuestos: o resultado contable –magnitud que se obtiene de la cuenta de pérdidas y ganancias- y que es la parte que se destinará a los accionistas de la empresa, independientemente de que se reparta en forma de dividendos o se quede en la empresa en forma de reservas.

El impuesto sobre beneficios: que es la parte del beneficio generado por el activo y que será destinada al pago del impuesto sobre sociedades y que también se puede obtener de la cuenta de pérdidas y ganancias y, por último, La parte del beneficio producido por el activo que está destinada a pagar los gastos financieros producidos por los fondos ajenos del pasivo. (Sánchez, 2002)

Rentabilidad Financiera o de los Fondos Propios:

Una rentabilidad financiera satisfactoria es un presupuesto necesario para el crecimiento en condiciones de equilibrio. Este aspecto se refiere a la tasa de crecimiento de la empresa que puede sostenerse bajo una serie de hipótesis básicas: la demanda crece a un ritmo suficiente y la empresa no quiere perder cuota de mercado, se van a seguir manteniendo las condiciones actuales de margen y rotación, así como las estrategias financieras presentes. No se va a apelar a nuevas inyecciones de fondos propios ni se alterará el ratio de endeudamiento, y los fondos de amortización del inmovilizado se destinarán a su reposición (Pérez, C. 1997 ; Rosanas y Ballarín, 1986).

La rentabilidad financiera, de los fondos propios o ROE (Return on equity) se define través de la siguiente expresión.

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

Fondos propios a su estado medio.

Recordemos que el beneficio después de impuestos es el resultado del ejercicio que figura en las cuentas anuales como Pérdidas y Ganancias.

El ROE trata de medir la rentabilidad que obtienen los dueños de la empresa, es decir, la rentabilidad del capital que han invertido directamente capital social y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos y que por tanto corresponden a los propietarios.

Como en caso del ROI, si ha existido durante el ejercicio variación de los fondos propios de una manera significativa deberíamos tomar datos medios siempre que se pueda acceder a los mismos, ya que si nuestra posición es la de un analista externo, como es lógico, será más difícil la obtención de los datos intermedios.

También es necesario mencionar, que en este análisis a veces se incluyen como fondos propios una parte del resultado del ejercicio considerando que su generación se produce de una forma regular a lo largo del ejercicio. Este tipo de cuestiones, le dan al análisis pequeñas diferencias de matiz que carecen de importancia, ya lo que verdaderamente relevante es que exista una uniformidad de criterio en la metodología de trabajo utilizada y, que si se comparan diferentes empresas o sectores los baremos usados sean de un patrón similar. (Sánchez, 2002)

2.4. MYPE

Todas las personas pueden constituir una MYPE. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro. (Vílchez, A., 2014)

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

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla.

Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.

Un estudio realizado por la organización internacional del trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre pequeña empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72 reunión de la conferencia internacional del trabajo realizada en

ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de 50 trabajadores como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la Micro Empresa como unidad productora con menos de 10 personas ocupadas incluyendo al propietario familiares y trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa Fernando Villarán en su trabajo para el seminario de micro empresas u medio ambiente realizado en lima durante el mes de julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de 1 a 4 personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal. Con respecto a la pequeña empresa industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer teniendo entonces una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Clasificación De La Empresa.

Según la propiedad:

Empresa privada: Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

Empresa pública: Controlada por el estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.

Empresa mixta: Interviene el estado y particulares.

Empresas de propiedad social: Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas, el fondo de estas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

Cooperativas: Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las sociedades anónimas.

Según el tamaño de la empresa:

La Micro Empresa: Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 trabajadores y empleados, el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT.

La Pequeña Empresa: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede las 25 UIT.

La Mediana Empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

La Gran Empresa: Su número de trabajadores excede a 100 personas.

Según su naturaleza jurídica:

Empresa individual: Pertenecen a una persona y esta la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL).

Sociedades mercantiles: Conjunto de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios, con fin lucrativo.

Sociedad colectiva: Sus propietarios son socios colectivos teniendo responsabilidad limitada y solidaria, el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios agregándose la expresión sociedad colectiva o las siglas SC, ningún socio puede transmitir su participación en la sociedad sin el consentimiento de los demás.

Sociedad en comandita: Dos tipos de socios:

Socio colectivo: Aportan capital y trabajo, tienen responsabilidad ilimitada y solidaria y se llaman también industriales. Son los que administran la sociedad.

Socio comanditario: Aportan capital, tienen responsabilidad limitada, se llaman también capitalistas; el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios colectivos o de alguno de ellos agregándose la expresión sociedad en comandita o “S. en C.”.

Sociedad comercial de responsabilidad limitada: Los socios aportan el capital por igual, deciden y reciben utilidades de acuerdo al porcentaje del capital que poseen; el número de socios pueden ser de 2 hasta 20. Tienen responsabilidad limitada; el nombre de la empresa va acompañado de la sigla sociedad comercial de responsabilidad limitada o su abreviatura SRL.

Sociedades civiles: Se constituye para un fin común de carácter económico mediante el ejercicio personal de una profesión u oficio, pericia, práctica, etc. Los socios no exceden de 30, el nombre se integra con el nombre de 1 o más socios y con la indicación sociedad civil o su abreviatura “S. Civil”.

Sociedad anónima: Está representada por acciones (títulos valores que representan una parte alícuota), los socios pueden ser 2, no existen un número máximo de acciones ni de socios por lo cual puede alcanzar grandes dimensiones en su capital. Pueden ser: Sociedad anónima cerrada y Sociedad anónima abierta. (Guerrero, C., 2012).

Características de las MYPE

Según la Ley N° 30056 - Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, considera a una microempresa a la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.577, 500) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.577, 500) y 1.700 UIT (S/.6'545,000).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Bernila, 2011).

Importancia de las MYPE en la economía del país

Según datos del Ministerio de Trabajo , las MYPE brindan empleo a más de 80 por ciento de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 por ciento del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

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

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

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

Mejoran la distribución del ingreso. (Ministerio de Trabajo, 2010).

2.3. Marco Conceptual

MYPE:

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación,

producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. (Dessler, 1998)

Financiamiento:

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006).

Capacitación:

Es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia (Sutton , 2001).

Rentabilidad:

Es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado. (Angulo, M. & Sarmiento, J. 2000)

Es la capacidad para producir beneficios o rentas. Relación entre el importe de determinada inversión y los beneficios obtenidos una vez deducidos comisiones e impuestos. La rentabilidad, a diferencia de magnitudes como la renta o el beneficio, se

expresa siempre en términos relativos. (Arthur Andersen, 1999)

Empresa:

Es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los

solicitantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.(Wikipedia,2016)

Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular. (Diario Oficial de la Unión Europea , 2003)

Mercado: El mercado se puede definir como las “Personas u organizaciones con necesidades que satisfacer, dinero para gastar y voluntad de gastarlo”. (Staton, William, Etzel Michael, Walker Bruce, 2003)

Organización: Conjunto de individuos que pertenecen a un cuerpo, grupo, ente económico que se propone alcanzar fines determinados. (Diccionario kapelusz, 1999)

Plan: Corresponde al conjunto de objetivos, metas, estrategias y recursos trazados por la empresa y que unidos entre sí, buscan mejorar sus acciones presentes, proyectadas al futuro. (Diccionario kapelusz, 1999)

Problema: Cualquier causa que dificulta el logro de un fin. Cuestión en que ha de hallarse un resultado partiendo de unos datos. (Diccionario kapelusz, 1999)

Producto: Bien o servicio que es ofrecido en el mercado, sea tangible o intangible.18

Proveedor: Persona o entidad comercial encargadas de proveer algo. (Diccionario kapelusz, 1999)

Relación Beneficio Costo:

Es conocido como coeficiente beneficio / costo y resulta de dividir la sumatoria de los beneficios actualizados entre la sumatoria de los costos actualizados que son generados en la vida útil del proyecto. (McGraw-Hill, 2007).

Capital de Trabajo:

Es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes y muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, representando la capacidad que tiene la entidad para cubrir obligaciones dentro de un año o el ciclo financiero a corto plazo. (Administración UNESR , 2011).

Capital Humano:

Se refiere al aumento de capacidad de la producción del trabajo alcanzada a través de la mejora en las capacidades de los trabajadores y nace ante la necesidad de las empresas de contar con una herramienta de alta tecnología que dé soporte en la producción, ya que ni con la tecnología más avanzada podemos alcanzar las metas deseadas si no la operamos con un recurso altamente calificado, que cuente con los conocimientos para aportar valor en la organización. (Aguilar, 2013)

Finanzas:

Es un área aplicada de la microeconomía pero que toma elementos de otras disciplinas como la contabilidad, la estadística, la economía, el derecho, las matemáticas, la sociología, entre otras para elaborar teorías normativas acerca de cómo asignar los recursos a través del tiempo y en contexto de incertidumbre con la finalidad de crear valor. (Genta, 2006).

Pollo a la Brasa:

El plato consiste en carne de pollo eviscerada, y cocida a las brasas. La carne macerada se hornea al calor de las brasas en un horno especial denominado «rotombo», que hace girar el animal sobre su propio eje, recibiendo uniformemente el calor de las brasas. El horno puede funcionar en base a carbón o leña o gas, siendo el más tradicional el de leña, la cual muchas veces proviene del algarrobo. El aderezo incluye distintos ingredientes, romero, huacatay, sal

y pimienta, sillao, comino y ají panca, en distintas proporciones. El Pollo a la Brasa se come con papas fritas y ensalada fresca, consistente en lechuga, zanahoria rallada y tomate, betarraga y pepino, además de mayonesa, ketchup y mostaza. En el 2004, el Instituto Nacional de Cultura (INC) reconoció como Especialidad Culinaria Peruana al Pollo a la Brasa, debido a que se ha convertido en el plato de mayor consumo en el país y por todos los estratos sociales. (RPP Noticias, 2011).

Cliente: Es la persona o función que recibe el resultado actividades que le son destinados. Si se encuentran en el interior de las mismas colectividad/empresa, es un cliente interno: si se encuentra en el exterior, es un cliente externo. (Laboucheix, 1994).

Servicios: Un servicio es cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es esencialmente intangible y no da como resultado la propiedad de nada. Su producción puede estar, o no, vinculada a un producto físico.” (Kotler, 1988).

Servicio al Cliente: El servicio de atención al cliente o simplemente servicio al cliente es el servicio que proporciona una empresa para relacionarse con sus clientes. Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo. El servicio al cliente es una potente herramienta de mercadeo. Se trata de una herramienta que puede ser muy eficaz en una organización si es utilizada de forma adecuada, para ello se deben seguir ciertas políticas institucionales.(Colunga, 1996).

Calidad de Servicio:

Todos Los productos/servicios que se hacen por profesionales preparados y con los procedimientos técnicos correctos, que satisfacen las necesidades de los clientes, con

unos costos adecuados, proporcionando éxito a la empresa, con valores y principios éticos y satisfacción de los trabajadores. (Colunga, 1996).

Competencia:

Aquella organización que presta los mismos servicios o servicios sustitutos de los nuestros. (Colunga, 1996).

Cultura Organizacional:

Es un conjunto de valores, creencias, tradiciones y modos de ejecutar las tareas que, de manera consciente o inconsciente, cada organización adopta y acumula con el tiempo, y que condiciona fuertemente el pensamiento y el comportamiento de sus miembros. La organización requiere reunir un conjunto de valores que, al ser compartidos por todos los miembros, generen una acción coordinada para conseguir los objetivos organizacionales. Valores compartidos facilitan la delegación, dan eficacia a las decisiones y unidad de imagen e identidad a la organización. En suma la Cultura Organizacional es la manera tradicional y habitual de pensar, sentir y actuar ante las situaciones que afronta la organización. (Chiavenato,1999).

III. METODOLOGÍA

El significado de Metodología en sí, se refiere a los métodos de investigación que se sigue para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio, la metodología que se utilizará en el proceso de la investigación. (Rober K. Yin , 2002).

Hace referencia considerándolo como el camino o conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar el objetivo o la gama de objetivos que rige una investigación científica, una exposición doctrinal. (Suarez, 2012).

3.1. Diseño de la investigación.

El diseño de investigación se define como el plan global de investigación que (...) intenta dar de una manera clara y no ambigua respuestas a las preguntas planteadas en la misma. (Alvira, F.,1996).

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.



Donde decimos que:

M = Muestra conformada por las siguientes MYPE encuestadas.

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

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Área Geográfica del Estudio

La provincia de Leoncio Prado es una provincia del centro-norte del Perú situada en el norte de la Región Huánuco bajo la administración del Gobierno regional de

Huánuco. Limita por el norte con la Región San Martín; por el este con la región Ucayali ; por el sur con la provincia de Puerto Inca, la provincia de Pachitea ; y, al oeste con las provincias de Marañón, Huacaybamba , Huamalíes y Dos de Mayo.

La provincia se divide en siete distritos, incluyendo el distrito de Castillo Grande (residentemente distritalizado).

Población

Según la información recopilada es de 24 MYPE formales dentro del sector Servicio dedicadas al rubro Pollería en la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.

Muestra

En este estudio de investigación utilizaremos una muestra de 12 MYPE del sector Servicio rubro Pollerías en la Provincia de Leoncio Prado, en el periodo 2016. Con selección sistemática, es decir un subgrupo de la población en el que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser elegidos, o seleccionados al azar.

3.2.2. Criterios de inclusión

Se Tomó en Consideración a Todas MYPE del sector servicio dedicadas al rubro Pollería en la Provincia de Leoncio Prado, en el periodo 2016, que cuyos establecimientos están ubicados en la zona urbana de la provincia de Leoncio Prado.

3.2.3. Criterios de exclusión

No se ha tomado en consideración a las MYPE del sector servicio rubro Pollerías en la Provincia de Leoncio Prado, en el periodo 2016, que cuyos establecimientos

están ubicados en la zona Rural de la provincia de Leoncio Prado.

3.2.4. Definición y operacionalización de las variables

Definición de variables

Financiamiento:

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. El financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de este a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Administración UNESR, 2011)

La Capacitación:

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

Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener

una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

(Cuesta,2011).

TABLA 01. Operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Edad	Razón: Años

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
--------------------	-----------------------	-------------------------------------	--------------------

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Sexo	Nominal: Masculino/Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
-------------------------	-----------------------	-------------------------------------	--------------------

Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE	Antigüedad de las MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
--------------------	---	------------------------	--

Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
------------------------	--

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Razón: Uno Dos Tres Más de cuatro
--	---

		Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	Nominal: Gestión empresarial Manejo eficiente del crédito Gestión Financiera Prestación de mejor servicio al cliente, Otros
--	--	---	---

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
--------------------	-----------------------	-------------------------------------	--------------------

Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE	Nominal: Propio/ Ajeno
-----------------------------	---	--	------------------------

Solicitó crédito para su negocio	Nominal: Sí / No
----------------------------------	------------------

Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo	Normal: Créditos de Consumo Crédito comerciales Crédito hipotecario, otros
--	---

De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito	Normal: Edipyme Confianza, CrediScotia, Bco. Crédito Usureros, cajas municipales
---	---

En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo	Normal: Capital de trabajo Mejoramiento y/o ampliación del local. Activos fijos, Programa de capacitación, Otros.
---	--

Capacitación en la MYPE.	Son algunas características relacionadas a la Capacitación del personal en las MYPE.	Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí/No
		Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años	Ordinal: Uno, Dos, Tres, Más de tres.
		Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	Nominal: Inversión del crédito, Inversión del crédito financiero, Manejo empresarial, Administración de recursos humanos, Marketing empresarial, otros.
Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad en las MYPE	Son algunas características relacionadas a la Rentabilidad en las MYPE	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si/No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento Recibido.	Nominal: Si/No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud.	Nominal: Si/ No
		Cree usted que la capacitación recibida es una inversión o un gasto	Nominal: Si / No

3.3. Técnicas e Instrumentos

La Observación: Para el desarrollo del presente trabajo se hará uso de información primaria como: encuestas, informes orales, y así como información secundaria como: Censos, informes estadísticos, archivos, anuarios, reportes y publicaciones vía Internet y otros documentos que tengan relación con nuestra investigación.

La Entrevista: Se aplica la entrevista preparada con las preguntas respectivas que se formularan a los propietarios y/o representantes de las Pollerías de la provincia de Leoncio Prado.

La Encuesta: Se elaborara el cuestionario en función de las variables de la investigación, con la finalidad de obtener datos positivos que nos servirán como herramienta referencial para la contratación de las hipótesis.

3.4. Plan de Análisis de datos

La ejecución del procesamiento y almacenamiento del análisis de datos se realizó a través del programa informático Microsoft Excel, para la posterior creación de la base de datos, los respectivos gráficos, desarrollando el análisis de los datos obtenidos complementado con el uso de bibliografía, y así generar un mayor sustento a los resultados.

Tabla 2. Matriz de Consistencia de la Investigación.

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO POLLERÍA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, PERIODO 2016.”

PROBLEMA			OBJETIVOS	
¿Cuáles son las características del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?			GENERAL: Determinar las características del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016	
			ESPECIFICOS: Describir las características del Perfil de los representantes legales de las MYPE; Describir las características de la MYPE en estudio; Describir las características del Financiamiento de las MYPE en estudio; Describir las características de la capacitación de las MYPE en estudio; Describir las características de la rentabilidad de las MYPE en estudio.	
VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	METODOLOGÍA	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE: Financiamiento de la MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	Mejoramiento continuo del financiamiento empresarial. Importancia para el país, la inversión de las MYPE.	Nivel de Importancia del financiamiento del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	NIVEL DE LA INVESTIGACION: La investigación que proponemos es Descriptiva TIPO DE LA INVESTIGACIÓN: Cuantitativa, no experimental.	ENCUESTA: + Cuestionario + Lista de cotejo
INDEPENDIENTE: Capacitación de los representantes de las MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	Satisfacción de los Miembros de las MYPE por la generación de alta calidad de preparación de los trabajadores a través de las capacitaciones	Grado de Capacitación del personal del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	UNIVERSO Y MUESTRA: Universo: Microempresas de la provincia de Leoncio Prado Total de Microempresas: 24 unidades Muestra: 12 unidades	EL CUESTIONARIO COMPRENDE LAS SIGUIENTES ÁREAS + Datos de identificación del encuestado + Nombre de la Empresa + Pregunta sobre las veces de capacitación + Pregunta sobre los cursos de capacitación
INDEPENDIENTE Rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	Rentabilidad empresarial en la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.	Grado de rentabilidad empresarial del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	TÉCNICAS UTILIZADAS: +Análisis documental + Aplicación de Encuestas	CUESTIONARIO COMPRENDE LAS SIGUIENTES ÁREAS: + preguntas sobre la rentabilidad
DEPENDIENTE: Desarrollo del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016?	Incremento acelerado de Microempresas del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado.	Grado de desarrollo de la MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016? .	+Análisis documental +Aplicación de cuestionario +Entrevistas con microempresarios	Filmación del Tesista con los microempresarios de la provincia de Leoncio Prado.

V. RESULTADOS

4.1 Resultados

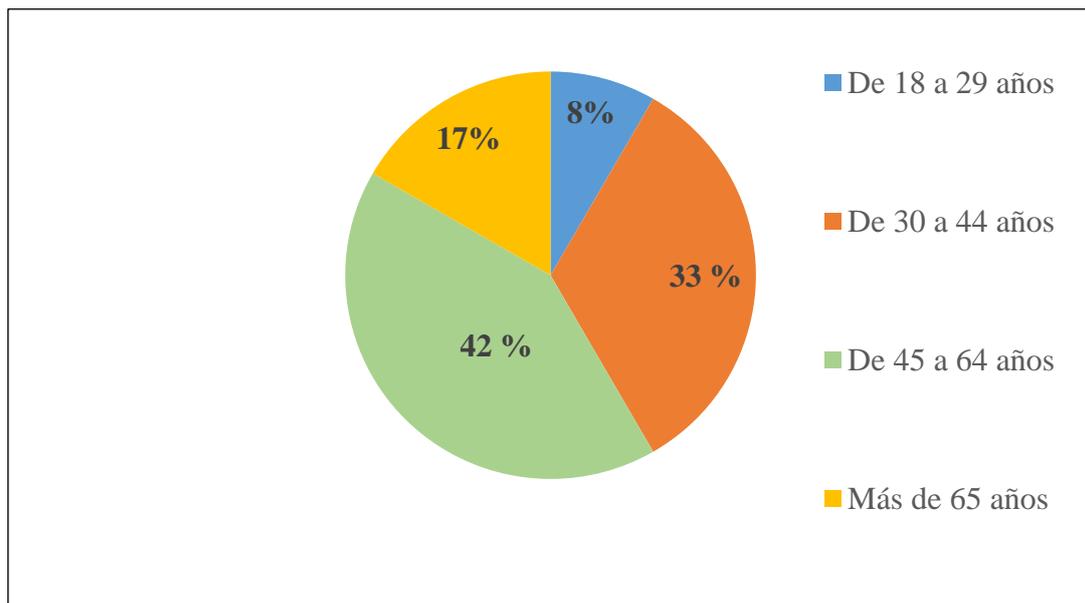
Respecto al Perfil de los empresarios

Tabla 3 . ¿Edad de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 29 años	1	8.3
De 30 a 44 años	4	33.3
De 45 a 64 años	5	41.7
Más de 65 años	2	16.7
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 1. Edad de los representantes legales de la MYPE.



Fuente: Tabla 3

En la Tabla 3 y Gráfico 1, se puede observar que el 42 % de los representantes de las MYPE tienen entre 45 a 64 años de edad y el 33 % de 30 a 44 años de edad;

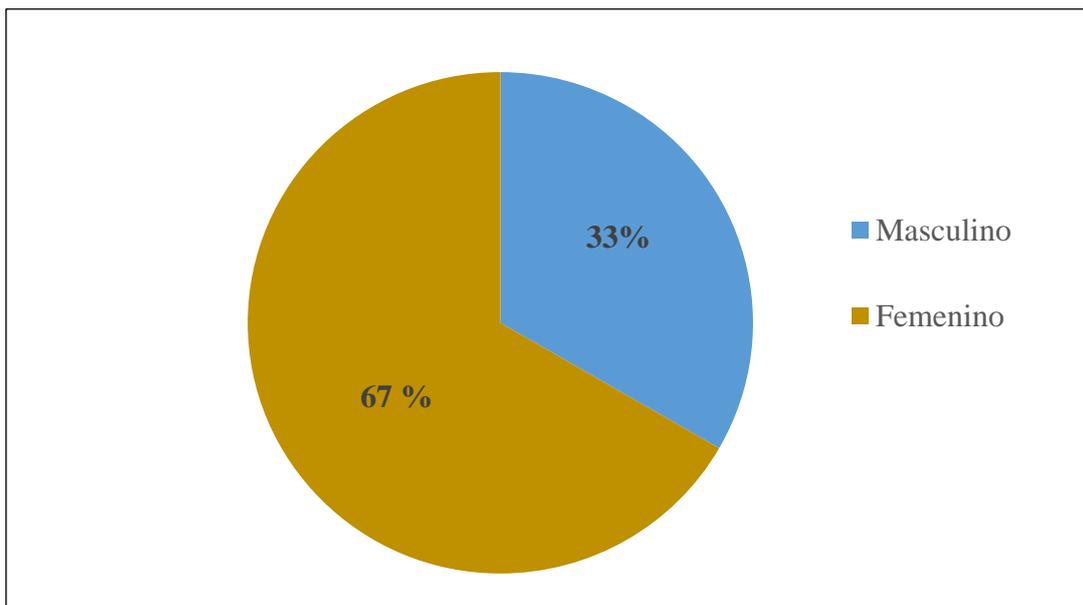
un 8% de 18 a 29 años de edad y el 17% está entre los más de 65 años de edad.

Tabla 4. ¿Género de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?

Género	Frecuencia	porcentaje
Masculino	4	33.3
Femenino	8	66.7
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE ,2016.

Gráfico 2. Género de los representantes legales de la MYPE.



Fuente: Tabla 4

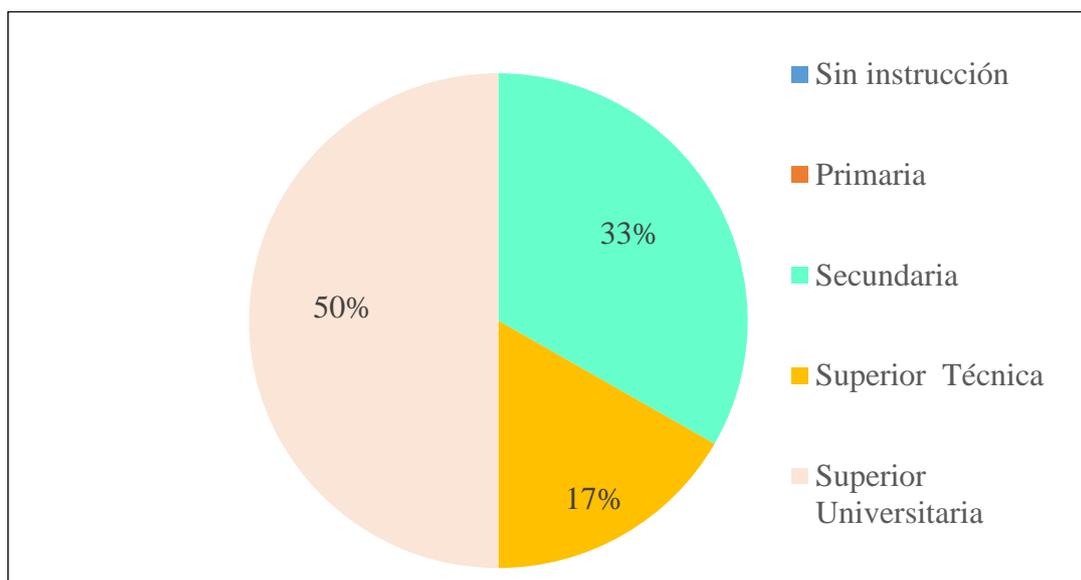
En la Tabla 4 y Gráfico 2, se puede observar que el 67 % de los representantes de la MYPE son de género femenino y el 33 % son del género Masculino.

Tabla 5 ¿Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE del sector servicio rubro Pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	0	0.0
Primaria	0	0.0
Secundaria	4	33.3
Superior Técnica	2	16.7
Superior Universitaria	6	50.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 3. ¿Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE?



Fuente: Tabla 5

En la Tabla 5 y Gráfico 3, se puede observar que el 50 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior universitaria y el 33 % estudio secundaria y un 17% estudio superior técnica.

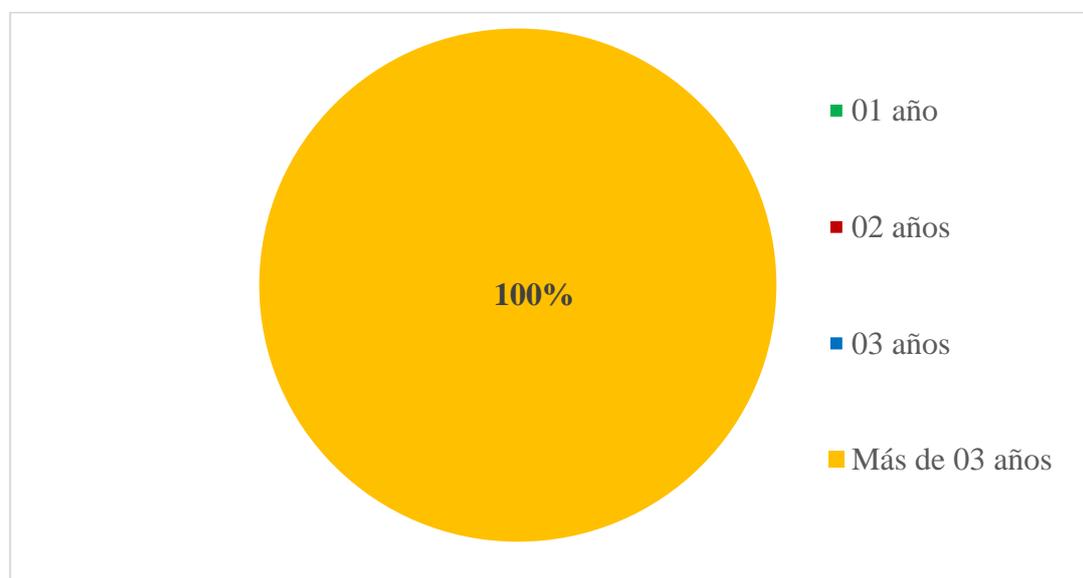
Respecto al Perfil de la MYPE

Tabla 6. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial del sector servicio rubro pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0.0
02 años	0	0.0
03 años	0	0.0
Más de 03 años	12	100.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 4. ¿Hace cuánto se dedica a esta actividad empresarial del sector servicio rubro pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016 ?



Fuente: Tabla 6

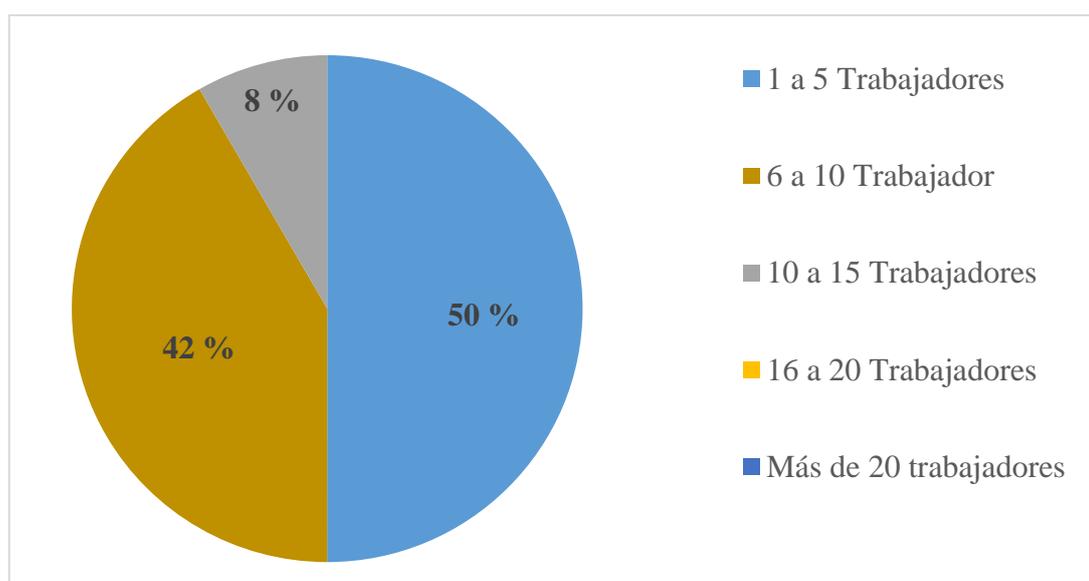
En la Tabla 6 y Gráfico 4, se puede observar que el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial.

Tabla 7 ¿Con cuanto personal cuenta su empresa del sector servicio rubro pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 Trabajadores	6	50.0
6 a 10 Trabajador	5	41.7
10 a 15 Trabajadores	1	8.3
16 a 20 Trabajadores	0	0.0
Más de 20 trabajadores	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 5. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa del sector servicio rubro pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016?



Fuente: Tabla 7

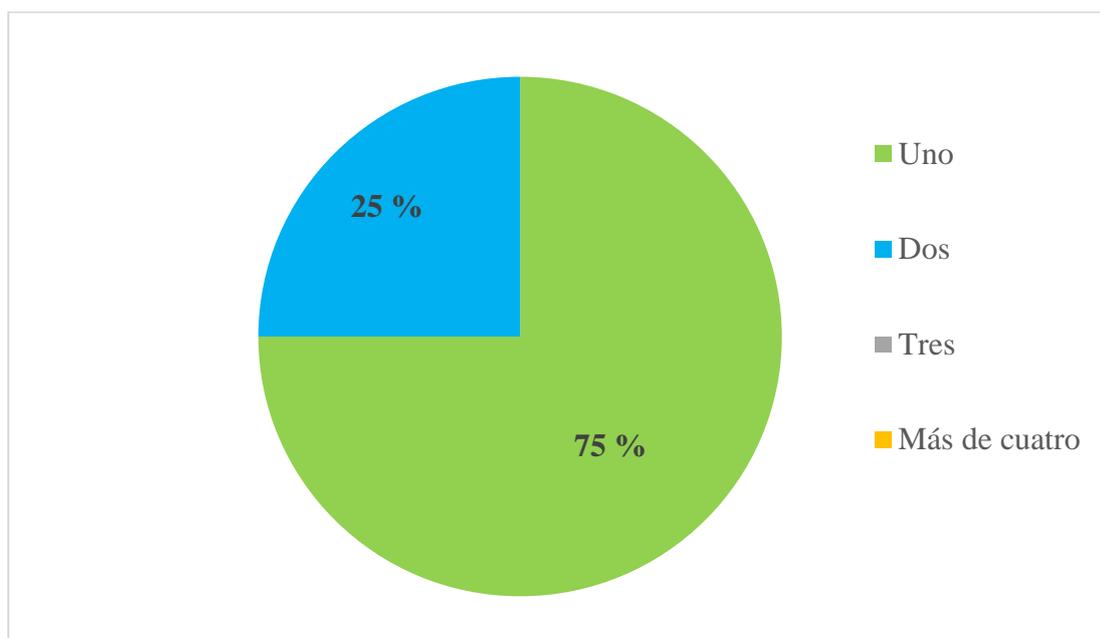
En la Tabla 7 y Gráfico 5, se puede observar que el 42 % de los representantes de la MYPE tienen de 6 a 10 trabajadores, el 50 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 8% tienen de 10 a 15 trabajadores.

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	9	75.0
Dos	3	25.0
Tres	0	0.0
Más de cuatro	0	0.0
Total	12	100.0

Tabla 8 . El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 6. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?



Fuente: Tabla 8

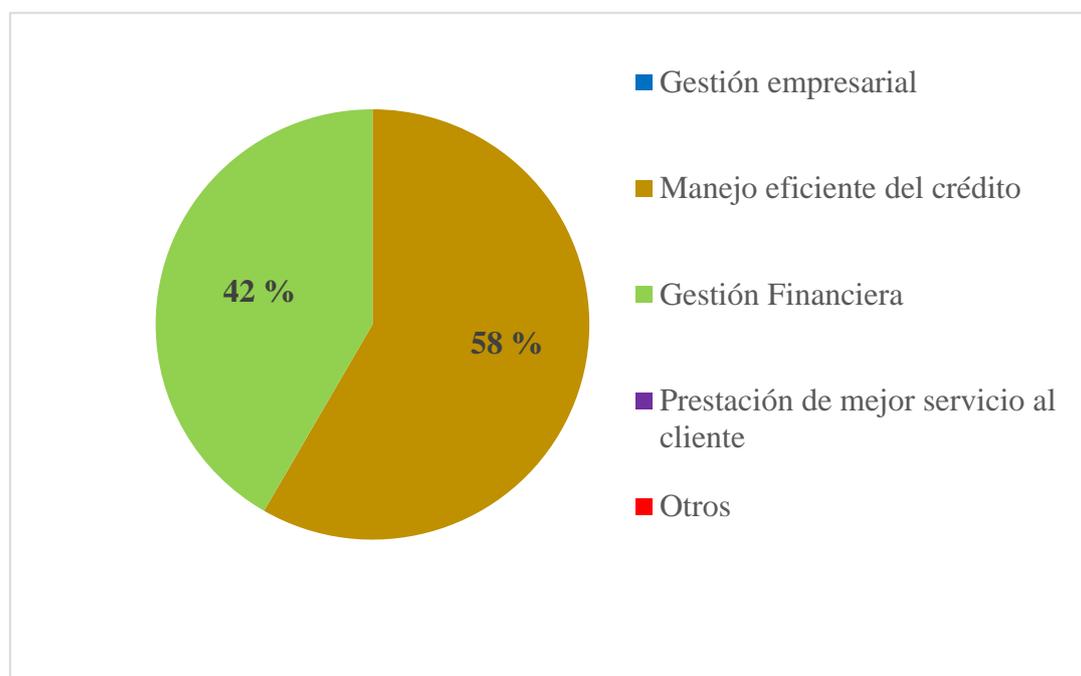
En la Tabla 3 y Gráfico 1, se puede observar que el 75 % recibieron capacitación en un curso, el 25% recibieron capacitación en dos cursos.

Tabla 9. Si tuvo capacitación: **¿En qué tipo de cursos participó usted?**

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	0	0.0
Manejo eficiente del crédito	7	58.4
Gestión Financiera	5	41.7
Prestación de mejor servicio al cliente	0	0.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 7. Si tuvo capacitación: **¿En qué tipo de cursos participó usted?**



Fuente: Tabla 9

En la Tabla 9 y Gráfico 7, se puede observar que el 58% ha participado en el curso manejo eficiente de crédito, el 42% ha recibido capacitación en gestión financiera.

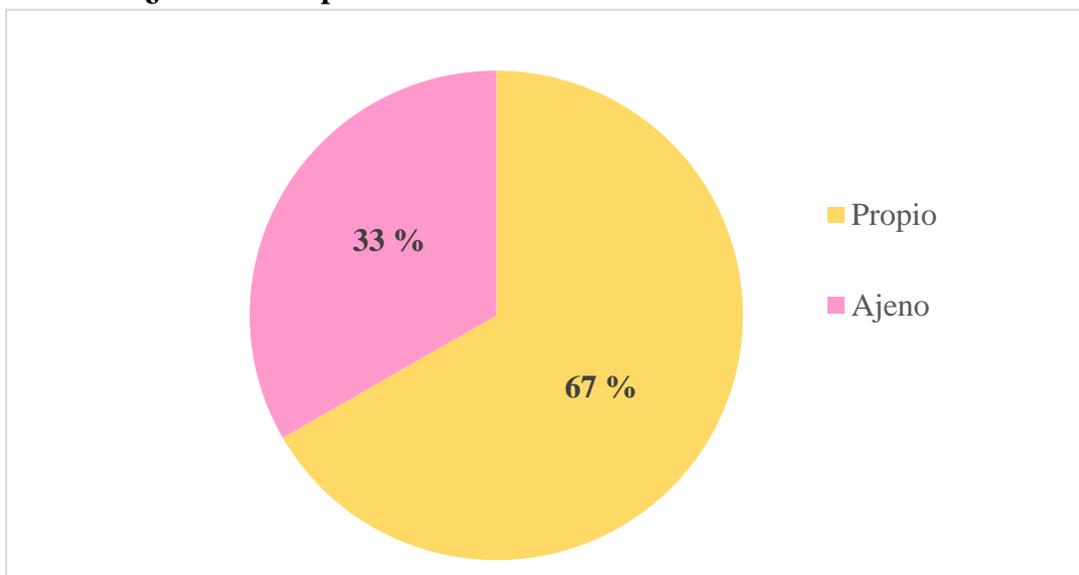
Del financiamiento de las MYPE:

Tabla 10 ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?

Su financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	8	66.7
Ajeno	4	33.3
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 8. ¿Cuál es el tipo de financiamiento de su MYPE?



Fuente: Tabla 10

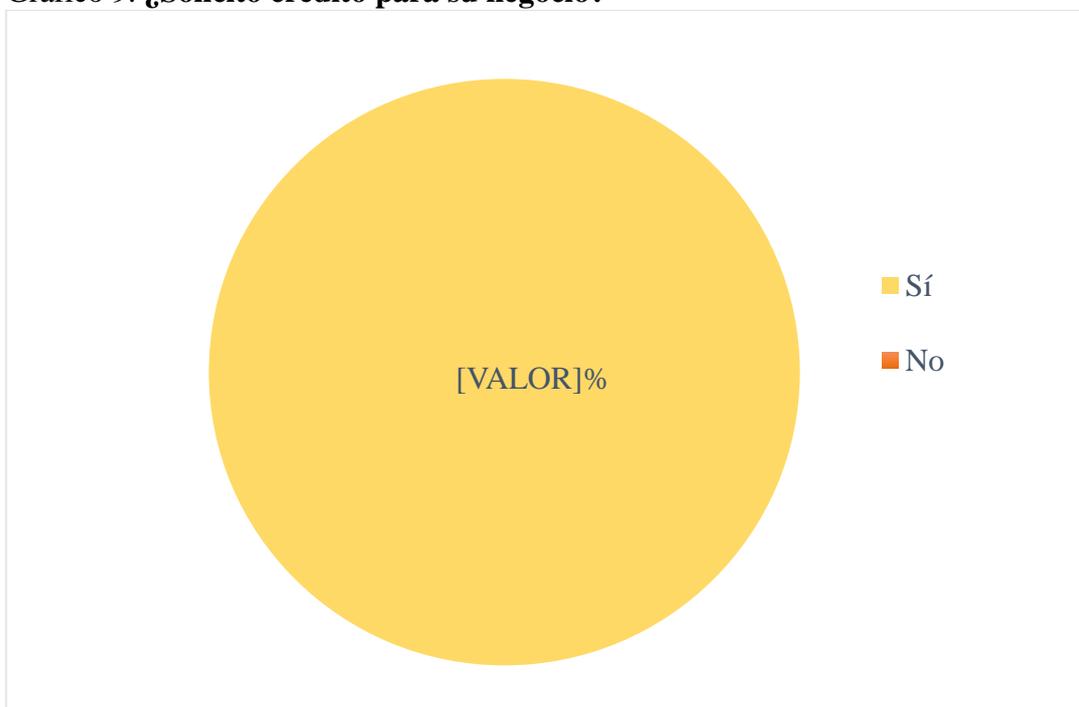
En la Tabla 10 y Gráfico 8, se puede observar que el 67% su financiamiento es propio y el 33% su financiamiento es Ajeno.

Tabla 11 ¿Solicitó crédito para su negocio?

Solicitó Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 9. ¿Solicitó crédito para su negocio?



Fuente: Tabla 11

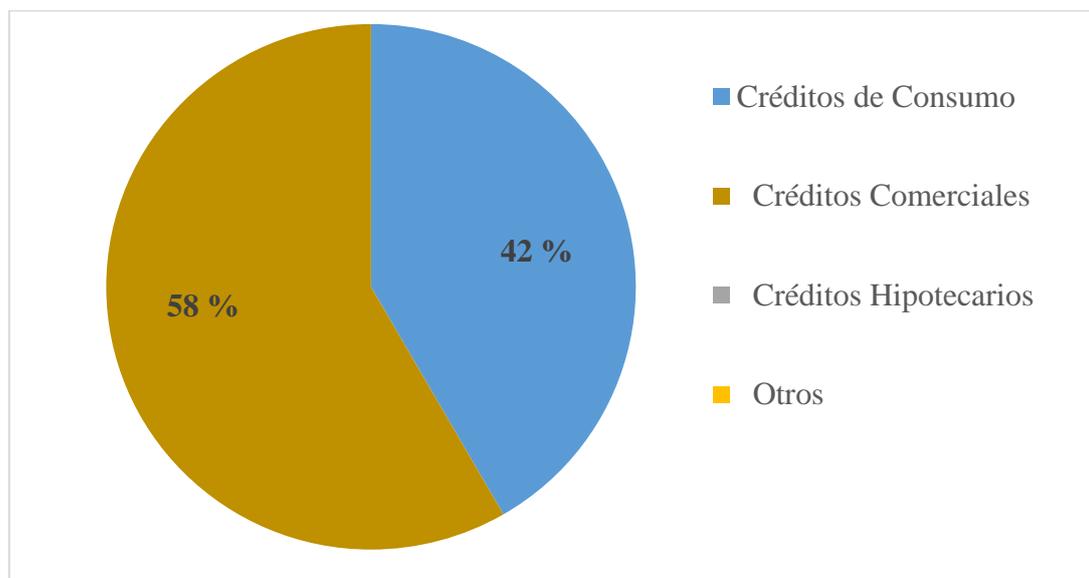
En la Tabla 11 y Gráfico 9, se puede observar que el 100% si solicitaron crédito para su negocio.

Tabla 12 ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?

Tipo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Créditos de Consumo	5	41.7
Créditos Comerciales	7	58.3
Créditos Hipotecarios	0	0.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 10. ¿Cuál fue el tipo de crédito que obtuvo?



Fuente: Tabla 12

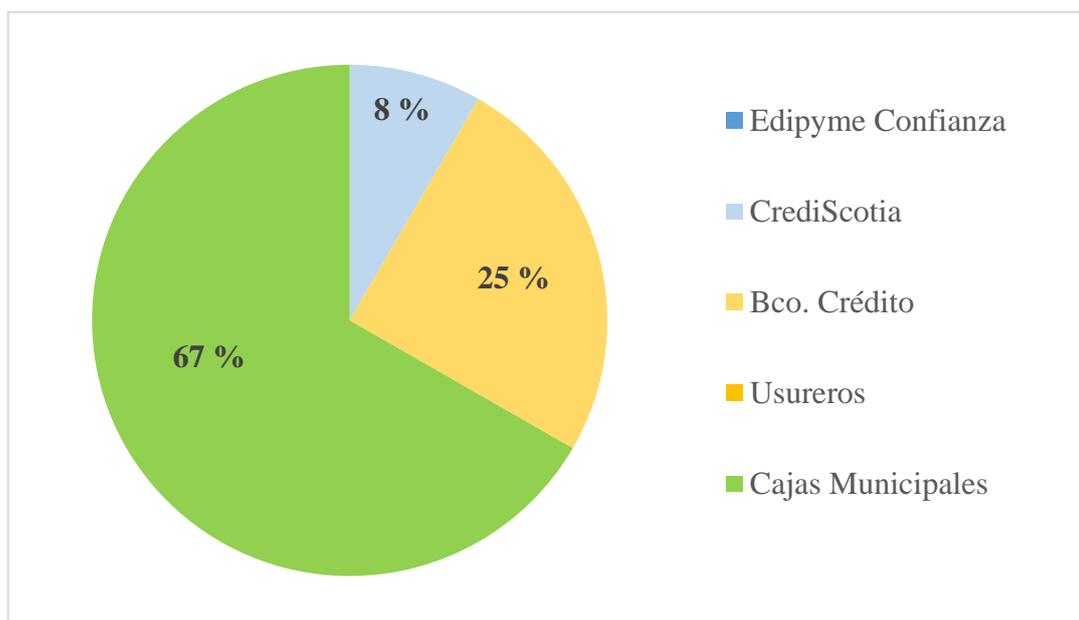
En la Tabla 12 y Gráfico 10, se puede observar que el 58% obtuvieron créditos comerciales y el 42 % obtuvieron créditos de consumo.

Tabla 13 ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Edipyme Confianza	0	0.0
CrediScotia	1	8.3
Bco. Crédito	3	25.0
Usureros	0	0.0
Cajas Municipales	8	66.7
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 11. ¿De qué instituciones financieras ha obtenido el crédito?



Fuente: Tabla 13

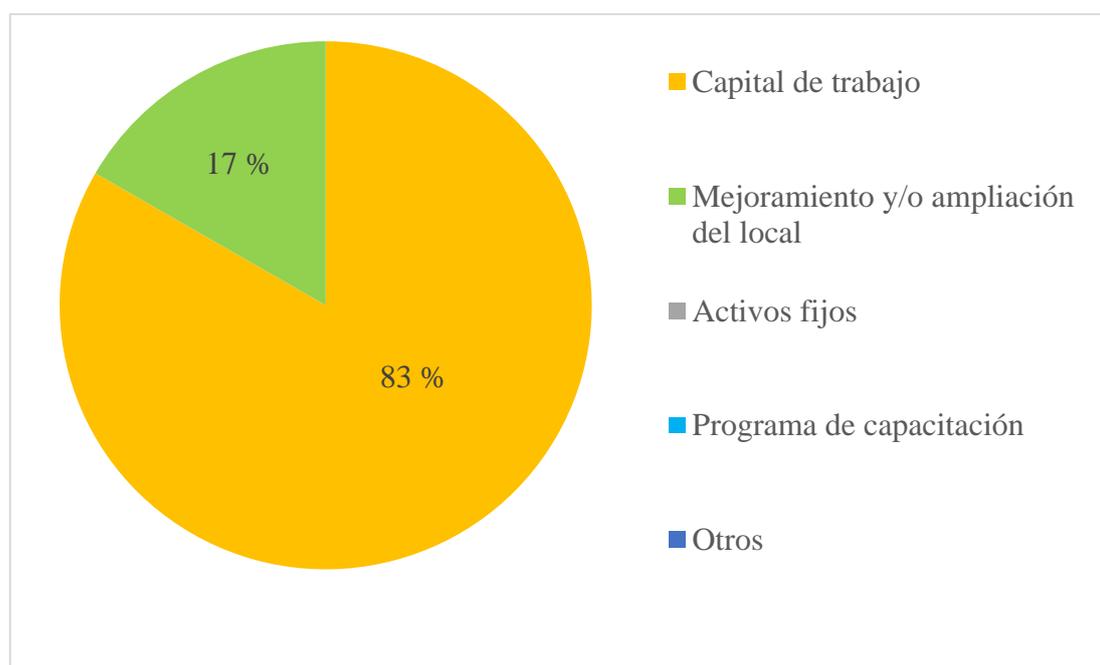
En la Tabla 13 y Gráfico 11, se puede observar que el 67% precisa que solicitaron crédito a Caja Municipales, el 25% solicitaron crédito a banco de crédito, 8% solicitaron crédito a crediscotia.

Tabla 14 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	10	83.3
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	16.7
Activos fijos	0	0.0
Programa de capacitación	0	0.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 12. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que Usted obtuvo?



Fuente: Tabla 14

En la Tabla 14 y Gráfico 12, se puede observar que el 83% precisa que solicitaron crédito para Capital de trabajo, el 17% solicitaron crédito para el Mejoramiento y/o ampliación del local .

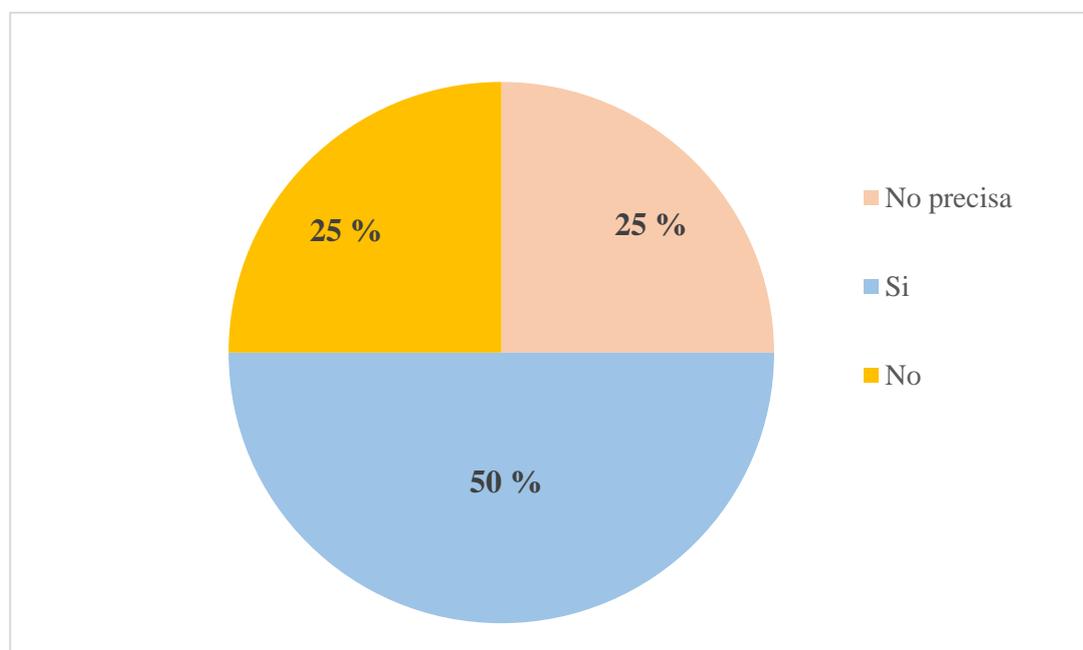
Respecto a la Capacitación de las MYPE:

Tabla 15 ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	25.0
Si	6	50.0
No	3	25.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 13. ¿Recibió Usted capacitación previa antes del otorgamiento del crédito?



Fuente: Tabla 15

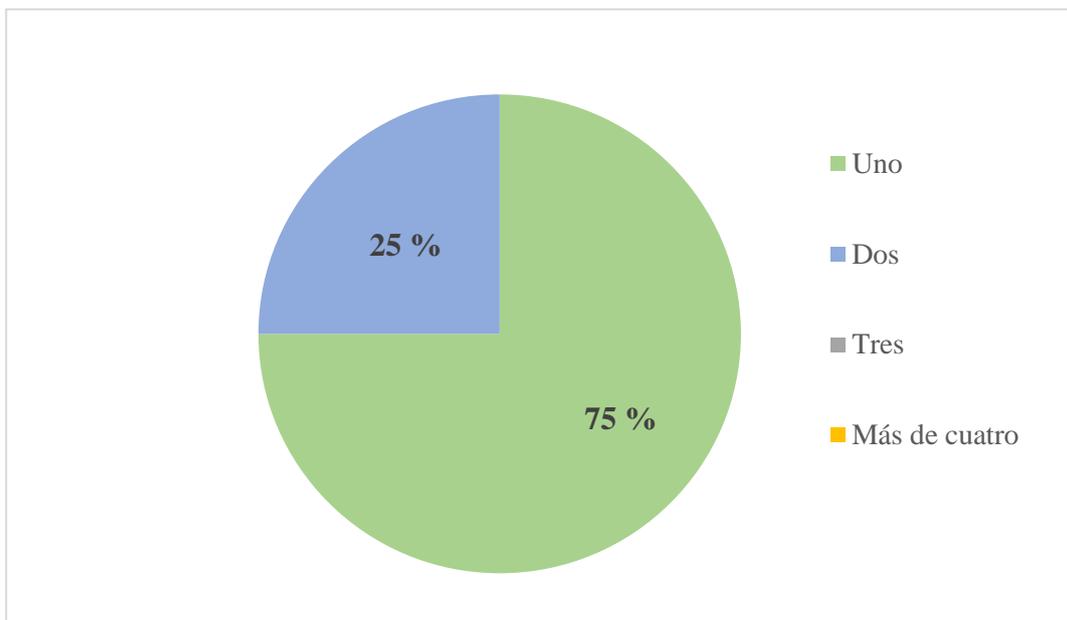
En la Tabla 15 y Gráfico 13, se puede observar que el 50% precisa si haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito, el 25% no han Recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito, el 25 % no precisan si han recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

Tabla 16 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?

Nº cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	9	75.0
Dos	3	25.0
Tres	0	0.0
Más de cuatro	0	0.0
TOTAL	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPE, 2016.

Gráfico 14. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Usted en los últimos dos años?



Fuente: Tabla 16

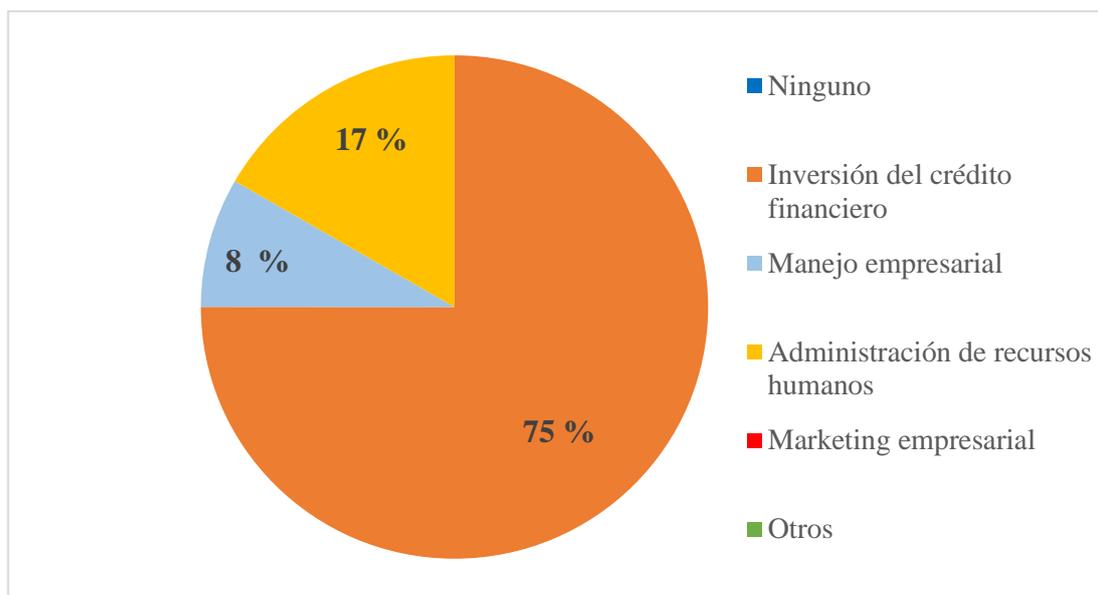
En la Tabla 16 y Gráfico 14, se puede observar que el 75% precisa que han recibido un curso de capacitación, el 25% precisa que han Recibido capacitación en dos cursos.

Tabla 17. Si tuvo capacitación: **¿En qué tipo de cursos participó Ud.?**

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0.0
Inversión del crédito financiero	9	75.0
Manejo empresarial	1	8.3
Administración de recursos humanos	2	16.7
Marketing empresarial	0	0.0
Otros	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 15. Si tuvo capacitación: **¿En qué tipo de cursos participó Ud.?**



Fuente: Tabla 17

En la Tabla 16 y Gráfico 14, se puede observar que el 75% han recibido capacitación en inversión del crédito financiero, el 17% han recibido capacitación en el curso administración de recursos humanos, un 8% han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial.

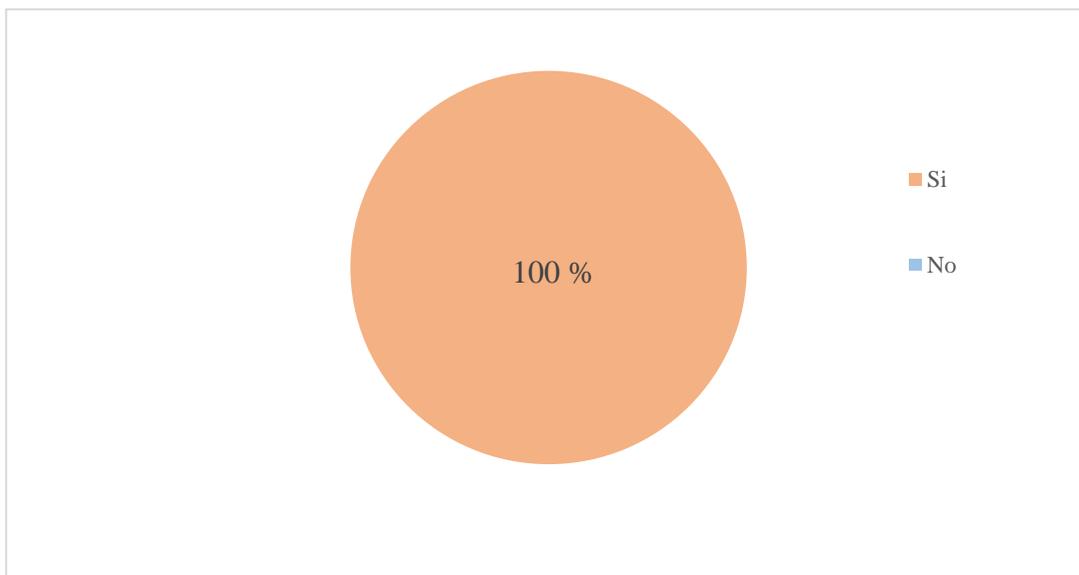
Respecto a la Rentabilidad De Las MYPE

Tabla 18. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido?

Mejorado la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 16. Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido



Fuente: Tabla 18

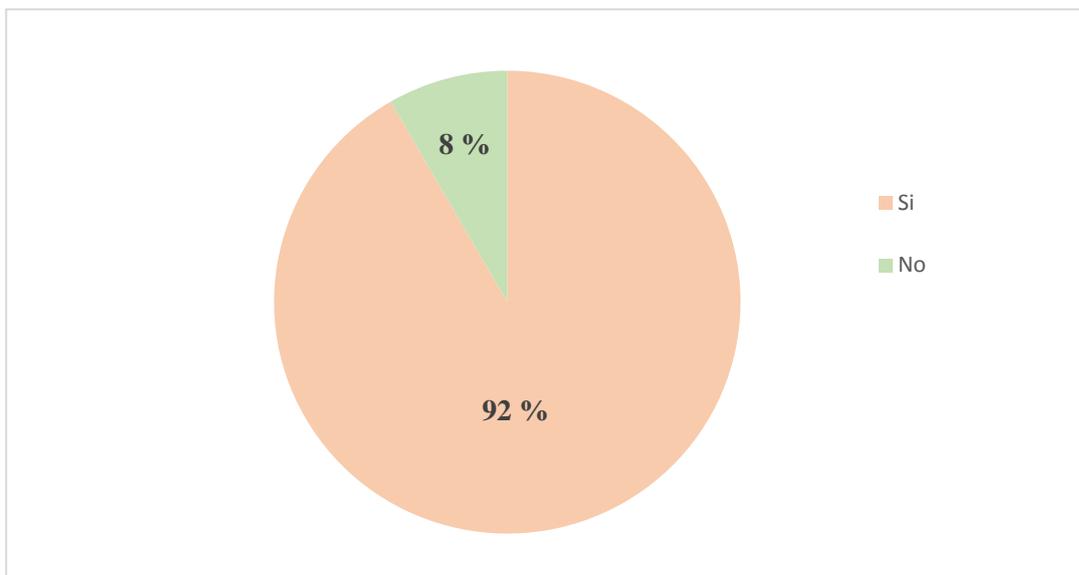
En la Tabla 18 y Gráfico 16, se puede observar que el 100% Sí Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

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

La capacitación ha mejorado	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	91.7
No	1	8.3
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 17. ¿Cree usted que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida hacia usted y su personal?



Fuente: Tabla 19

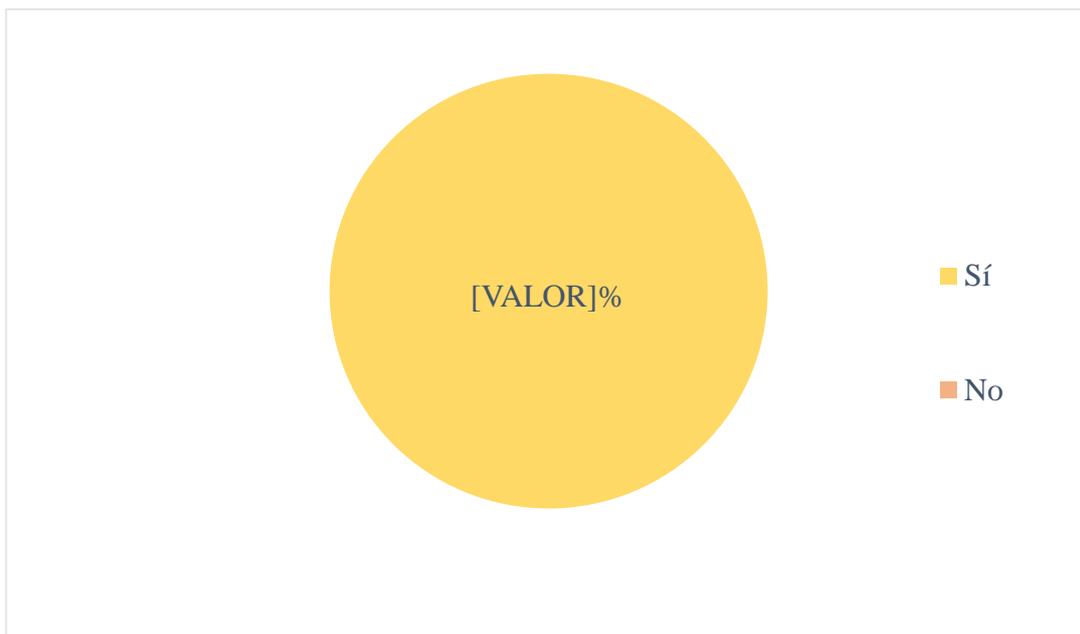
En la Tabla 16 y Gráfico 14, se puede observar que el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido y el 8% Cree que la rentabilidad de su negocio No ha mejorado por la capacitación recibido.

Tabla 20. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una Inversión o un Gasto?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Sí	12	100.0
No	0	0.0
Total	12	100.0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE, 2016.

Gráfico 18. ¿Cree usted que la capacitación recibida es una Inversión o un Gasto?



Fuente: Tabla 20

En la Tabla 16 y Gráfico 14, se puede observar que el 100% si Cree que la capacitación recibida es una Inversión o un Gasto.

4.2 Análisis de los Resultados

Respecto a los Empresarios

En la Tabla(3), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de la muestra, el 42 % de los representantes de las MYPE tienen entre 45 a 64 años de edad y el 33 % de 30 a 44 años de edad; un 8% de 18 a 29 años de edad y el 17% está entre los más de 65 años de edad. Coincidiendo con

Alburquerque, I. (2011), donde el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos y su edad fluctúa entre los 26 a 60 años

En la Tabla (4), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de la muestra, se obtuvo que, el 67 % de los representantes de la MYPE son de sexo femenino y el 33 % son del sexo Masculino. Coincidiendo con Alburquerque, I. (2011), donde más de la mitad es decir el 53% son del sexo femenino.

En la Tabla (5), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de la muestra, se obtuvo que, el 50 % de los representantes de las MYPE tienen estudios superior universitaria y el 33 % estudio secundaria y un 17% estudio superior técnica, No Coincidiendo con Alburquerque, I. (2011) donde el 33% tiene grado de instrucción superior no universitario.

Respecto al perfil de la MYPE

En la Tabla (6), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de la muestra, se obtuvo que, el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. Coincidiendo con Alburquerque, I. (2011) el 100 % de los representantes de la MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. Coincidiendo con Alburquerque, I. (2011).

En la Tabla (7), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de la muestra, se obtuvo que, el 42 % de los representantes de la MYPE tienen de 6 a 10 trabajadores, el 50 % tienen de 1 a 5 trabajadores. El 8% tienen de 10 a 15 trabajadores.

En la Tabla(8), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados, se obtuvo que el 75% recibieron capacitación en un curso, el 25% recibieron capacitación en dos cursos.

En la Tabla (9), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados se obtuvo que el 58% ha participado en el curso manejo eficiente de crédito, el 42% ha recibido capacitación en gestión financiera.

Respecto al Financiamiento

En la Tabla (10), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% de los encuestados, se obtuvo que el 67% su financiamiento es propio y el 33% su financiamiento es Ajeno.

En la Tabla (11), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100% , se obtuvo que el 100% si solicitaron crédito para su negocio.

En la Tabla (12), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, se obtuvo que el 58% obtuvieron créditos comerciales y el 42 % obtuvieron créditos de consumo.

En la Tabla (13), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, se obtuvo que el 67% precisa que solicitaron crédito a caja municipales, el 25% solicitaron crédito a banco de crédito, 8% solicitaron crédito a crediscotia.

En la Tabla (14), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, se obtuvo que el 83% precisa que solicitaron crédito para capital de trabajo, el 17% solicitaron crédito para el mejoramiento y/o ampliación del local .

Respecto a la Capacitación de las MYPE:

En la Tabla (15), de la MYPE encuestadas se establece que el 50% precisa si haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito, el 25% no han Recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito, el 25 % no precisan si han recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito.

En la Tabla (16), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, el 75% precisa que han recibido un curso de capacitación, el 25% precisa que han Recibido capacitación en dos cursos.

En la Tabla (17), de la MYPE encuestadas se establece que el 75% han recibido capacitación en inversión del crédito financiero, el 17% han Recibido capacitación en el curso administración de recursos humanos, un 8% han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial.

Respecto a la Rentabilidad de la MYPE

En la Tabla (18), de la MYPE encuestadas se establece que el 100% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

En la Tabla (19), de la MYPE encuestadas se establece que el 92% Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibido y el 8% Cree que la rentabilidad de su negocio No ha mejorado por la capacitación recibido.

En la Tabla (20), de la MYPE encuestadas se establece que los representantes legales del 100%, el 100% si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto .

V. CONCLUSIONES

El Objetivo fundamental de esta tesis era abordar la Determinación de las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro pollería en la provincia de Leoncio Prado periodo 2016 ,

donde Se pudo determinar las características del perfil de todos los representantes legales, obteniendo la información de que todos son personas adultas y que Más de la mitad de los representantes legales son de sexo femenino y la mitad de los encuestados tienen estudios superior universitario.

En cuanto a las principales características de la MYPE del sector servicio rubro pollería de la provincia de Leoncio Prado, Periodo 2016, se pudo ver que todas las MYPE tienen más de tres años dedicándose a esta actividad empresarial. La mitad de las MYPE encuestadas tienen de 1 a 5 trabajadores y también las tres cuartas partes de los trabajadores de las MYPE han recibido capacitación en un curso.

En cuanto a las principales características del financiamiento se pudo ver que más de la mitad de las MYPE cuentan con financiamiento propio y todas si solicitaron crédito para su negocio, el 58 % de las MYPE obtuvieron crédito comerciales, seguido por los 42% de las MYPE obtuvieron créditos de consumo y el 67% de las MYPE encuestadas precisan que solicitaron crédito a caja municipales.

En cuanto a las principales características de la capacitación el 50% de los representantes legales de las MYPE precisa si haber recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito y un 25% afirman no haber Recibido ninguna capacitación y otro 25 % no precisan si han recibido capacitación previa antes del otorgamiento del crédito. En cuanto a los cursos de capacitación el 75 % de los representantes de la MYPE han recibido capacitación en un curso; El 75 % de los representantes de la MYPE recibieron capacitación en el curso de inversión del crédito financiero, el 17% han Recibido capacitación en el curso administración de

recursos humanos, un 8% han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial.

En cuanto a las principales características de la Rentabilidad se pudo investigar que el 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas si Cree que la que la capacitación recibida es una inversión o un gasto; el 100 % cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento; el 92 % Cree que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida.

Referencia Bibliográfica

Alburquerque, I.(2011), realizó la investigación titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro pollerías del distrito de Calleria en la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 Y 2010” “[Extraído el 06 de marzo del 2016],disponible en :
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025229>

Acedo, M. (2005), realizó su investigación titulada “Estructura financiera y rentabilidades de las empresas riojanas”. Universidad de La Rioja. España. [Extraído el 15 de Mayo del 2016]. Disponible desde:
<https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detnot>

Aguilar, C. (2013). Capital Humano. [Extraído el 05 de Julio del 2016]. Disponible desde:
<http://axeleratum.com/2013/el-capital-humano-definicion-y-caracteristicas/>

Alarcón, A. (2007), teoría sobre la estructura financiera. [Extraído el 05 Mayo del 2016]; disponible desde:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Alvarado, J. (2012), retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal. [Monografía en internet]. Perú: Corporativo de emprendedores de negocios. [Extraído el 09 de Mayo del 2016], disponible desde: <http://ensayosgratis.com/imprimir/Investigacion-De-Puesto-De-Funcionario/28263.html>

Alcalá, F. (2000), evolución reciente del capital riesgo y las sociedades de garantía

recíproca en Andalucía. Boletín económico de Andalucía, nº 28-29, pp. 171-184.

Alberca, J. & Rodríguez G. (2012). Incremento De Rentabilidad En La Empresa “el Carrete” . Universidad Central Del Ecuador Facultad De Ciencias Económicas Escuela De Estadística Y Finanzas Carrera De Finanzas [Extraído el 3 de abril del 2016]. Disponible desde:

www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf

Alvira, F. (1996). “El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación”, 1a. reimpresión, 2a. edición. Madrid: Alianza Universidad Textos. pp. 87-109.

Amadeo, A.(2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Universidad nacional de la plata. [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Angulo, M. & Sarmiento, J. (2000), el concepto de rentabilidad en marketing: ponencia presentada en el primer congreso nacional de profesores de costos y contabilidad directiva. [Extraído el 3 de Junio del 2016]. Disponible desde: <http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf>

Arthur & Andersen (1999), Diccionario de economía y de negocios, arthur andersen, editorial Espasa; España;

Actualidad Empresarial. La rentabilidad económica y financiera de la empresa. [Extraído el 05 Mayo 2016]: <http://www.docstoc.com/docs/3>

266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDNLA-RENTABILIDAD-
ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/

- Administración UNESR (2011). Financiamiento Básico. [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: <http://pruebaadmin.over-blog.com/article-financiamiento-basico-91375909.html>)
- Arecena, J. (2009). Concepto de Micro Empresa, [extraído el 30 de Mayo 2016], disponible en: <http://formeunaempresa.blogspot.com/2009/12/definiciones-y-conceptos-de-la.html>
- Bernila, M. (2011). Micro y Pequeña Empresa oportunidad de crecimiento. Lima: EDIGRABER.
- Barro, R. y Lee Jong-Wha (1993). International Comparisons of Educational Attainment. NBER Working Paper N° 4349. National Bureau of Economic Research; pp 1-47.
- Becker, G.S. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, *Journal of Political Economy*, Vol. 101, N° 3, 385-408
- Becker, G.S. (1962). Investment in human capital: a theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70, 9-49.
- Becker, G. S. (1975). *Human Capital*. New York: Columbia Univ. Press. 216
- Becker, G.S. (1983). *El Capital Humano*. Madrid: Alianza Universidad Textos.
- Becker, G. S., Murphy K. y Tamura R. (1990). Human Capital, Fertility, and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 12-37.
- Becker, G. S. (1992). The Adam Smith address: education, labor force quality, and the economy. *Business Economics*, 27, Fascículo 1,7.

- Becker, G.S. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, *Journal of Political Economy*, Vol. 101, N° 3, 385-408.
- Boar, B. (1997). *Strategic Thinking for Information Technology*. M.F. Smith y Associates Inc
- Cañibano, L. (2005). El capital humano: factor de innovación, competitividad y crecimiento. Sexto Congreso de Economía de Navarra
- Carree, M. A., y Thurik, A. R. (2010). The impact of entrepreneurship on economic growth. En: Acs, Z. J. y Audretsch, D. B. (Eds.), NY: Springer New York.
- CEPAL (1992). El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria, Julio 1992; y otros libros y revistas.
- Cooper, A., Gimeno-Gascon, F.J., y Woo, C. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 9, pp 371-395.
- Colunga, C. (1996). "La calidad en el servicio". Panorama Editorial S.A. (205), México.
- Colunga, C. (1995). "La calidad en el servicio"; Panorama editorial; México
[Extraído el 23 de Mayo de 2016], disponible
en: <http://www.monografias.com/trabajos96/calidad-en-el-servicio-al-cliente/calidad-en-el-servicio-al-cliente.shtml#ixzz3ws56jJ69>
- Cuervo García, A. y Rivero Torre, P. (1978). Examen económico-financiero de la empresa española (primer análisis). Asociación para el Progreso de la Dirección (APD). Madrid.
- Cuesta P. (2011). Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial. Disponible en: http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3_f.htm.

- Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde:<http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviert-en-mas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Chiavenato, A. (1999). Introducción a la Teoría General de la Administración. Bogotá, Colombia. Mc Craw-Hill Interamericana S.A. 5ta. Edición
- Davila, A., Foster, G., y Gupta, M. (2003). Venture capital financing and the growth of start-up firms. *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 689-708.
- Dyer, S. (1996). Kirkpatrick's Mirror. *Journal of European Industrial Training*, 18(5), 31-32.
- Dipboye, R. L.; Smith, C. S. y Howell, W. C. (1994). Understanding industrial and organizational psychology: An integrated approach. San Diego: Harcourt Brace College Publishers.
- Diccionario Escolar Básico – Kapelusz(1999). (Spanish Edition) Arce, Eugenia Editorial: Kapelusz.
- Diario Oficial de la Unión Europea (2003), Definición de pequeñas y medianas empresas, [Extraído el 3 de Julio del 2016]. Disponible desde: http://www.naviaporcia.com/images/documentos/documento_14.pdf
- DESSLER, G. (1998). Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998
- Esteo, F. (2003), medición contable de los factores determinantes de la rentabilidad empresarial: un modelo integrado para análisis externo. Universidad Complutense de Madrid Facultad De Ciencias Económicas y Empresariales. [Extraído el 15 de Mayo del 2016]. Disponible desde:

<http://biblioteca.ucm.es/tesis/19972000/S/2/S2023001.pdf>

Gaxiola, M. (2011). Detección de necesidades de capacitación. México: [Extraído el 15 de Mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

Guerrero, C. (2012). “Regulación y normatividad en la actividad empresarial frente al grupo de poder” . Universidad Señor de Sipan. [Extraído 05 Mayo del 2016] disponible en: https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi66vCf3qTLAhUB7yYKHQXZB7QQFgg2MAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.uss.edu.pe%2Ffuss%2FRevistasVirtuales%2FEgresados_Derecho%2F2edicion%2Farticulos%2FACTIVIDAD_EMPRESARIAL.doc&usg=AFQjCNHatnAB2SZTIPvGPUboY2KiKO1jdQ

Genta ,D. (2006). Conceptos fundamentales en finanzas. [Extraído 05 Mayo del 2016] disponible en: <http://www.gestiopolis.com/conceptos-fundamentales-en-finanzas/>

Gomez, C. (2004). The influence of environmental, organizational, and HRM factors on employee behaviors in subsidiaries: a Mexican case study of organizational learning. *Journal of World Business*, 39(1),1–11.

Goldestein, I. (1991). Training in Work Organizations”. En: Dunnette, M.D. y Hough, L.M. Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Volumen 2. Consulting psychologists Press, Inc

Hashimoto, M. y Raisian, J. (1985). Employment Tenure and Earnings Profiles in Japan and the United States. *The American Economic Review*, 75, 721-735.

- Hax, A. Y Majluf, N. (1996). “Gestión de Empresa”, Ed. Dolmen, Santiago, p. 485.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2010). Características de la Población Económicamente Activa Ocupada. [Extraído 05 Mayo del 2016] disponible en:<http://www.inei.gov.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib1049/cap02pdf> el 4 de Agosto del 2012 a las 11:30:20 GMT.
- Jensen, M. C. y Meckling, W. H. (1976): «Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Kraemer-Eis, H., Hemetsberger, H. y Jensen, J. (2013). *European Small Business Finance Outlook*. Acceso marzo 2015. [Extraído el 12 de Mayo del 2016.] Disponible en: http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_2013_18.pdf
- Kirkpatrick, D. (1998). *Evaluating Training Programs: The Four Levels*. 2nd Edition, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers
- Kotler, P. (1997). *Mercadotecnia*”. Editorial Prentice-Hall; México, 1997; p. 656. [Extraído el 23 de Julio de 2016], disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos96/calidad-en-el-servicio-al-cliente/calidad-en-el-servicio-al-cliente.shtml#ixzz3ws48TSAd>
- Ley que facilita desarrollo económico de las MYPE al diferir el pago de IGV a la Cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009)
- Laboucheix, V. (1994). “Tratado de la calidad total”. Tomo II. Editorial Limusa. México. 313 p.
- Lucas, R. (1993). Marketing a Miracle. *Econometrica*, 61(3), 251-272.

Mann, S. y Robertson, I. T. (1996). What should training evaluations evaluate?
Journal of European Industrial Training, 20(9), 14-20.

Márquez, V. (2008). Acceso a crédito y brecha de ingreso al mundo empresarial.
[Monografía de internet]. Ecuador: Pontificia Universidad Católica del
Ecuador [Extraído el 15 de Julio del 2016].disponible
desde:[http://www.monografias.com/trabajos-pdf/acceso-credito-brecha-
ingreso/acceso-credito-brecha-ingreso.pdf](http://www.monografias.com/trabajos-pdf/acceso-credito-brecha-ingreso/acceso-credito-brecha-ingreso.pdf)

Meléndez, L. (2008). La Globalización en el mundo financiero ayuda a la
rentabilidad. [Monografía en internet]. Lambayeque: Universidad
Nacional Pedro Ruíz Gallo; [Extraído 19 Julio del 2016] Disponible
desde: <http://www.cclam.org.pe/librocpl.pdf>.

Merzthal, J. (2014). La capacitación como instrumento de marketing para la
generación de valor en las empresas industriales en el Perú” . Universidad
ESAN. [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde:
[http://www.tdr.cesca.es/bitstream/handle/10803/132995/2013_12_J.%20
MERTZHAL%20tesis_VERSI%C3%93N_FINAL_30_de%20octubre_20
13.pdf?sequence=1](http://www.tdr.cesca.es/bitstream/handle/10803/132995/2013_12_J.%20MERTZHAL%20tesis_VERSI%C3%93N_FINAL_30_de%20octubre_2013.pdf?sequence=1)

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. 2004. Emprende empresa... así
comenzaron los empresarios de éxito (en línea). [Extraído el 07 Mayo 2008]
Disponible en: [http://www.mypeperu.gob.pe/contenidos/escuela emprende
/emprendaempresa.pdf](http://www.mypeperu.gob.pe/contenidos/escuela%20emprende/emprendaempresa.pdf)

Montero, G. (2012). Introducción de las técnicas gerenciales en la práctica de las
organizaciones de información. [Monografía en internet]. Cuba:

Instituto de Documentación e Información Científica y Tecnológica (IDICT). [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde: http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol14_5_06/aci05506.htm

McGraw, Hill. (2007). Fundamentos De Finanzas Corporativas, Interamericana De España - 5ta. Edición.

Nelson, R., R. y Phelps, E. S. (1996). Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth. *The American Economic Review*, 56(1/2), 69-75

Pérez-Carballo y Veiga, J.F. (1996). Estrategias financieras. Curso de finanzas para no financieros. Edición especial Cinco Días. 307-332.

Pérez-Carballo. (1997). Estrategia y políticas financieras. ESIC Editorial. Madrid.

Pérez, L. (2011). Financiamiento. [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237.

Phillips, J. y Stone, R. (2002). How to measure Training Results. New York: McGraw Hill.

Plant, R. A. y Ryan, R., J. (1994). Who is Evaluating Training? *Journal of European Industrial Training*, Vol. 18, N° 5, 27-30.

Rivera, F.(2015). Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio: rubro pollerías, ubicadas en la avenida champañat, de la provincia de Sullana periodo 2015. Extraído el 06 de marzo del 2016, disponible en : <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039302>

- Rosanas, J.M., y Ballarín Fredes, E. (1986). Contabilidad financiera. Introducción a la contabilidad 1. Editorial Desclée de Brouwer SA. Bilbao.
- Robert K. Yin (2002). Investigación Sobre Estudio De Casos Diseño Y Métodos Segunda Edición. [Extraído el 23 de junio, 2016]. Disponible en: <http://panel.inkuba.com/sites/2/archivos/YIN%20ROBERT%20.pdf>
- RPP Noticias (2011). Historia del pollo a la brasa, [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde: <http://rpp.pe/peru/actualidad/historia-del-pollo-a-la-brasa-noticia-385542>
- Sagastegui, M. (2010), caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019343>
- Sarmiento R. (2005). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia Teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [Extraído el 25 de Junio del 2016]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- Sequeda, J.(2016). Criterios de decisión para la financiación alternativa en la creación de empresas start-up . En la Universidad de Extremadura .España. [Extraído el 25 de Mayo del 2016]. Disponible desde: http://dehesa.unex.es/xmlui/bitstream/handle/10662/3813/TDUEX_2016_Sequeda_Tena.pdf?sequence=1
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. The Academy of Management Review, 25(1), pp 217-226.

- Schultz, T.W.(1959). Investment in man: An Economist's View.Soc. Serv. Review,33, 109- 117.
- Schultz, T.W. (1960). Capital formation by education.Journal of Political Economy, 69, 571-83.
- Schultz, T.W. (1961). Investment in human Capital. American Economic Review, 51, 1-17.
- Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. [Extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde:<http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economic+a&start=0&sa=N>
- Sosa, C. (2007). “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPE”.
- Sutton, C. (2001). Capacitación de personal. Buenos Aires. Argentina [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitación-personal/capacitacion-personal.shtml>
- Suarez, L. (2012). Metodología de Investigación. [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: <http://industrialadm25.blogspot.pe/2012/11/metodologia-la-investigacion-que-es-la.html>
- Staton, William, Etzel Michael, Walker Bruce (2003). Fundamentos de Marketing, 13a Ed, México, Pág. 49
- Titelman, D. (2013). Teoría de financiamiento. La banca de desarrollo y financiamiento productivo. Economic commission for Latin America and the Caribbean. United nations. p,167.santiago de Chile.
- Wikipedia. (2016). Empresa, [extraído el 3 de Mayo del 2016]. Disponible desde: <https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

Vílchez, A. (2014). LAS MYPE. [Extraído el 23 de Mayo de 2016], disponible en:

<http://gestionamundo.blogspot.pe/2014/09/las-MYPE.html>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DE LA CONSOLIDACION DEL MAR DE GRAU”

Tingo María, 29 de Mayo 2016

CARTA N°0037-2016-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 Micro Y pequeñas empresas del sector Servicio Rubro Pollería en la Provincia de Leoncio Prado, periodo 2016.”** los resultados de la investigación realizada serán publicados en eventos científicos a nivel nacional, y en el congreso de investigación que realiza nuestra casa superior de estudios una vez al año.

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

SONIA ESPINOZA CHEPE

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,



**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 SERVICIO RUBRO POLLERIA EN LA
PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, 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 MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO RUBRO POLLERIA EN LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO, 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.... ()
- e) Otro.....

II. PERFIL DE LAS MYPE

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

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

2.2. ¿Con cuanto personal cuenta su empresa?

1 a 5 () 6 a 10 () 10 a 15 () 16 a 20 () Más de 20 ()

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

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

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

2.4 ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

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

Crédito..... ()

c) Gestión Financiera..... () d) Prestación de mejor

Servicio al cliente... ()

e) Otros:

Especificar.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

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

Propio () Ajeno ()

3.2. ¿Solicitó crédito para su negocio?

Si () No ()

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

- Créditos de Consumo ()
- Créditos Comerciales ()

- Créditos Hipotecarios ()
- Otros.....

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

a) Sistema Bancario..... ()

Indicar
institución.....

b) Sistema No Bancario. ()

Indicar
institución.....

3.5. ¿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.....%
- f) Otros.....% Especificar

IV. DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPE:

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

- a) Si () b) No () c) no precisa ()

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

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

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

- a) Inversión del crédito financiero () b) Manejo empresarial ()
- c) Administración de recursos humanos () d) Marketing Empresarial ()
- f) Otro:

Especificar:.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

Si () No ()

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

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

Si () No ()

Porqué.....
.....
.....

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

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

a) Inversión

¿Por qué?.....

b) Gasto

¿Por qué?.....

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN			
	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
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

DESCRIPCION	MESES DE ENVERSION				UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	MAY	JUN	JUL	AGO				
MATERIAL DE ESCRITORIO								
Papel Bond A4 80 grs.	1			1	Paquete x 500 hojas	2	14.00	28.00
Bolígrafo	2		2	1	Unidad	5	1.00	5.00
Lápiz	2				Unidad	2	0.70	1.40
Clips mariposa de metal	1				Unidad	1	1.50	1.50
Perforador	1				Unidad	1	18.00	18.00
Engrapador	1				Unidad	1	22.00	22.00
USB - 4GB	1				Unidad	1	25.00	25.00
Folder manila		1			Paquete x 25 unidades	1	10.00	10.00
Laptop	1				Unidad	1	1,500.00	1,500.00
Resaltador		2			Unidad	2	4.00	2.00
Corrector		1			Unidad	3	9.00	9.00
Sub total								1,621.90
SERVICIOS DE IMPRESIÓN Y OTROS								
Espiralado				1	Servicio	1	18.00	18.00
Copias		95		190	Servicio	285	0.08	21.38
Internet	8	6	5	8	Horas	27	1.00	27.00
Sub total								66.38
SERVICIOS DE MOVILIDAD								
Gasolina	2	2	2	2	Galón	8	17.00	136.00
Mantenimiento de Movilidad		1			Servicio	1	30.00	30.00
Sub total								166.00
SERVICIOS DE ALIMENTACION								
Alimentación en General	1	1	1	1	Servicio	4	200	800
Sub total								800
TOTAL								2,654.28

Encuesta de MYPE del sector servicio rubro Pollería en la provincia de Leoncio Prado, año 2016

N°	RAZON SOCIAL POLLERIAS PROVINCIA DE LEONCIO PRADO	RUC
1	POLLERIA RUBEN Av. Raimondi N°399	10229736855
2	POLLERIA EL SAGITARIO Av. Alameda Perú N°355	10230041062
3	POLLERIA EL REY Av. Antonio Raymondi N° 565	20172384006
4	POLLERIA EL SUPER GORDO Alameda Perú N° 385 - 399	20489396948
5	POLLERIA LA MURALLA CHINA Jr. Aguaytia N° 437	20529157241
6	POLLERIA EL NATIVO Jr. José Prato N°. 490	20600716493
7	POLLERIA GOURMET EL RINCON D'CHEPITA E.I.R.L Jr. Pucallpa N° 413	20600707427
8	POLLERIA EL CARBON Av. Antonio Raymondi N° 435	20489396867
9	POLLERIA MERIBA Av. Raymondi N°586. (Esquina Raymondi con jr. Pucallpa)	20573302444
10	POLLERIA KIKIRIKI CHICKEN Jr. San Alejandro N° 403	10001267987
11	POLLERIA SUPER DORADO Av. Tito Jaime Fernández N° 594	20600938305
12	POLLERIA KARAMBA Av. Alameda Perú N° 384	20600510534

Fuente. Encuesta realizada a los responsables de las MYPE 2016.