



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO
COMPRA/VENTA DE COMPUTADORAS DEL DISTRITO
DE TRUJILLO - PROVINCIA DE TRUJILLO, 2014.

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

AUTOR:

RÓMULO ALEXANDER MUÑOZ ORTIZ

ASESOR:

MG. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**TRUJILLO- PERÚ
2015**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO
COMPRA/VENTA DE COMPUTADORAS DEL DISTRITO
DE TRUJILLO - PROVINCIA DE TRUJILLO, 2014.

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

AUTOR:

RÓMULO ALEXANDER MUÑOZ ORTIZ

ASESOR:

MG. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**TRUJILLO- PERÚ
2015**

JURADO DE TESIS

MBA. Santos Felipe Llenque Tume

PRESIDENTE

Lic. Adm. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro

SECRETARIO

Dr. Wilberto Fernando Rubio Cabrera

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO:

A mi familia fuente de apoyo constante e Incondicional en toda mi vida y más aún en mis duros años de carrera profesional y en especial quiero expresar mi más grande agradecimiento a mi madre que sin su ayuda hubiera sido imposible culminar mi profesión.

DEDICATORIA:

A mi amada esposa que ha sido el impulso durante toda mi carrera y el pilar principal para la culminación de la misma, que con su apoyo constante y amor incondicional ha sido amiga y compañera inseparable, fuente de sabiduría, calma y consejo en todo momento.

A mis preciosos hijos Sam y Natanael para quienes ningún sacrificio es suficiente, que con sus sonrisas han iluminado mi vida y hace el camino más placentero.

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014. La investigación fue de diseño no experimental transaccional descriptiva-cuantitativa, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida a 15 Mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: En cuanto a las características de los empresarios, el 100% son adultos y del sexo masculino, el 87% tiene instrucción superior universitaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mype, el 47% afirman que tienen entre 01 - 04 años en la actividad empresarial, el 100% son formales. En cuanto al financiamiento, el 47% financian su actividad económica con financiamiento propio y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 73% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos y el 7% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad, el 73% afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, el 93% afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad. Finalmente las Mype encuestadas son formales y el 93% afirmó que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mype.

Abstract

The present study had overall objective: to describe the main features of financing, training and profitability of micro and small enterprises in commerce category buy / sell computer products district and province of Trujillo, 2014. The research design was not experimental descriptive transactional descriptive and quantitative, to carry out a sample led to 15 Mype, who were applied a questionnaire of 32 closed questions, using the survey technique was chosen. With the following results: Regarding the characteristics of entrepreneurs 100% are adults and male, 87% have completed university higher education and 100% are entrepreneurs. As for the characteristics of the Mype, 47% say they have between 01-04 years in the business, 100% are formal. On financing, 47% finance their own financing economic activity and 75% was invested in working capital. Regarding training, 73% received training before granting loans and 7% received a single training course. Regarding profitability, 73% say that with the extended credit business has improved, 93% said that the last two years has not diminished its profitability. Finally, the Mype surveyed are formal and 93% said that training has improved the profitability of their companies.

Keywords: funding, training, profitability, Mype.

Contenido

	Pág.
CARÁTULA.....	i
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
2.1 Antecedentes.....	6
2.1.1 Internacionales.....	6
2.1.2 Nacionales.....	7
2.1.3 Regionales.....	15
2.1.4 Locales.....	16
2.2 Bases teóricas.....	16
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	17
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	22
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	25
2.3 Marco conceptual.....	28
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	28
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	28
2.3.3 Definiciones de rentabilidad.....	29
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	30

III. METODOLOGÍA.....	32
3.1 Diseño de la investigación.....	32
3.2 Población y muestra.....	32
3.3 Operacionalización de las variables.....	33
3. Técnicas e instrumentos.....	37
3.4 Plan de análisis.....	37
IV. RESULTADOS.....	38
4.1 Resultados.....	38
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales De las MYPE del ámbito de estudio.....	38
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.....	39
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.....	40
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio.....	41
4.1.5 Respecto al objetivo específico 4: describir la percepción que tienen los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio sobre la rentabilidad de sus empresas.....	43
4.2 Análisis de los resultados.....	44
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	44
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	45
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	45
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4.....	46
4.2.5 Respecto al objetivo específico 5.....	47
V. CONCLUSIONES.....	49
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	49

5.2 Respecto al objetivo específico 2	49
5.3 Respecto al objetivo específico 3	49
5.4 Respecto al objetivo específico 4	50
5.5 Respecto al objetivo específico 5	51
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	52
6.1 Referencias bibliográficas.....	52
6.2 Anexos.....	55
6.2.1 Cuestionario.....	55
6.2.2 Resultados.....	59
6.2.3 Datos de las Mypes.....	91

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01.....	38
Cuadro N° 02.....	39
Cuadro N° 03.....	40
Cuadro N° 04.....	41
Cuadro N° 05.....	43

I. INTRODUCCIÓN

Según la experiencia internacional, las Mype poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial descentralizado y flexible. Descentralizado porque son el mayor número de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza en el interior del país. Flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados en comparación con las corporaciones que, como resultado de la inversión a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Esta flexibilidad permite que las Mype puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, pues aprovechan las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector (Yamakawa, 2010).

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Mype. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las Mype. Por otro lado, en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Micro Emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas (Diario El Comercio, 2007).

En el Perú las mayorías de las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante Mype), surgen por la necesidad de empleo que no han podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

Con respecto al financiamiento de las Mype observaremos que es escaso; tal vez

por la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mype no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación ¿qué futuro les espera?. Otra debilidad que presentan las Mype, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mype exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mype que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con esta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mype, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tiene que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente (Ráfaga, 2009).

Las micro y pequeñas empresas (Mype) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Mype no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (Lezama, 2009).

Generalmente, se menciona que en la economía peruana las Mype son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece el catedrático Lourffat de la Universidad ESAN, al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y

pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos —Chile, Brasil y México—, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación —mediante un modelo de acciones y estrategias— que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Mype, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (Lourffat, 2008).

Trujillo es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro y pequeñas empresas (Comercio exterior, 2009); es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Trujillo ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de compra / venta de diferentes productos van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y del público en general (Meneses, 2010).

En lo que respecta al sector comercio rubro compra/venta de productos de computadoras del distrito de Trujillo - provincia de Trujillo en donde se ha llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, o en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas, no se cuenta con información confiable. Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio en el ámbito de estudio. Es por ello que desconocemos qué características tiene el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas

empresas; por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mype reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014?**

Para dar respuesta al enunciado del problema de investigación, se ha planteado el siguiente objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mype del ámbito de estudio, 2014.
2. Describir las principales características de las Mype del ámbito de estudio, 2014.
3. Describir las principales características del financiamiento de las Mype del ámbito de estudio, 2014.
4. Describir las principales características de la capacitación de las Mype del ámbito de estudio, 2014.
5. Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las Mype del ámbito de estudio, 2014.

La investigación se justifica porque la realización del presente estudio, permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo. Así mismo, la

investigación también se justifica porque permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, la capacitación y cómo perciben la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Además, el estudio servirá de base para la realización de otros estudios similares en los diversos sectores de comercio del distrito de Trujillo y otros ámbitos geográficos conexos. También se justifica porque no existen estudios realizados en el sector comercio rubro compra/venta de productos de computadoras del distrito Trujillo – provincia de Trujillo, 2014.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de licenciado en administración y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Recinos (2011) en un trabajo de investigación sobre: “EL APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS” realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador, llegó a la siguiente conclusión. Durante épocas de crisis, las Mype llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

Así mismo, se estableció que en El Salvador las Mype es un actor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado. Un 72% de las microempresas son “cuenta propia”, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual.

Las Mype buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativa, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera

constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestra que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del año. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño.

Taveras (2005), decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Santo Domingo UASD – República Dominicana, en su trabajo de investigación sobre Financiamiento Bancario, llegó a la conclusión; que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en las amortizaciones de sus deudas contraídas. Y dentro de su exposición relata el caso Toto Dava de nacionalidad Haitiana, quien trabajaba en una fábrica de muebles, pues era un inmigrante y narra que Dicho obrero solicitó un préstamo personal por un importe mínimo en cual pagó puntualmente. Luego del tiempo fue calificando para importes mayores de préstamos y en poco tiempo decidió independizarse e instalar una modesta fábrica de muebles que creció rápidamente, daba la seriedad y cumplimiento de Toto y la calidad de la mercancía que el novel microempresario ofrecía a sus clientes y el cumplimiento para con sus proveedores - financieros. Como resultado, el gran luchador Haitiano se forjó una buena posición económica que le permitió educar con esmero a su amado hijo e invirtió también en nuevos negocios acrecentando más sus ingresos económicos.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la región La Libertad; relacionados con las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Ráfaga (2009) en su investigación: Las Mypes Micro y pequeñas Empresas. Panorama Cajamarquino, ve el problema histórico de la Mype que es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de financiamiento realizado en ciudad de Cajamarca; señala que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mype no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las Mype, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mype exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mype que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con ésta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mype, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos) hicieron que se incremente del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si sabemos que las Mype no pueden penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos.

Lezama (2009) en su trabajo de investigación titulado: Demanda de crédito en las Mype industriales de la ciudad de Leoncio Prado-Pucallpa, durante el año 2003, llegó a los siguientes resultados: Los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo

destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mype tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mype no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Reyna (2008) en un estudio sobre: La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la

rentabilidad, el 100% de Mype que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7% marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por su parte, Vásquez (2008) en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mype encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mype del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mype del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mype estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las Mype

encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mype. k) También, el 60% de las Mype encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mype estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mype estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mype analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mype estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mype encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mype estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mype del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Sagastegui (2010) en un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote, llegó 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 Credichavín. 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 disminuyeron.

Trujillo (2010) en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las Mype encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las Mype encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mype

encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mype encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mype encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mype que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las Mype, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar

ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mype encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier región del Perú, menos de la región La Libertad; relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

REMYPE (2012), según el registro de la micro y pequeña empresa, a nivel regional, las mypes están concentradas, en su mayoría, en la parte norte del departamento La Libertad, la provincia que sin duda abarca la

casi totalidad de las MYPES es la provincia de Trujillo, con un 87.840 % del total (9174 empresas). Le sigue la provincia de Chepén con un 3.275 % (342 empresas) y en un tercer lugar la provincia de Pacasmayo con un 2.853% (298 empresas). La provincia de Sánchez Carrión y Ascope cuentan con un 2.049 % y un 1.858% respectivamente del total de Mypes del Departamento. En pequeñas proporciones, se encuentra la provincia de Otuzco, Virú y Pataz, que representan el 0.680%, 0.565%, 0.402% respectivamente. La provincia de Santiago de Chuco, cuenta con un 0.287% de mypes, la de Gran Chimú con, 0.153% y por último la provincia de Julcán con tan sólo un porcentaje de 0.038%. Según el sector económico, el 34,40% de las MYPE, desarrollan actividades de servicios, en tanto que el 28,05% están orientadas a las actividades del comercio. Las empresas con actividades de transformación representan el 35.21% de las MYPE, donde el sector de manufactura aporta el 20,73% y el sector construcción el 14,48%. Las empresas vinculadas a actividades extractivas representan el 2,6%, en el cual el sector agropecuario representa el 1,72 %, la minería y la pesca contribuyen con el 0,59 y 0,02% respectivamente.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la localidad donde se está llevando la investigación y que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura en bibliotecas y en internet, no se ha podido encontrar trabajos de investigación parecidos al trabajo que estamos realizando, en otras palabras, no se han encontrado antecedentes a nivel local.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital (Trujillo, 2010).

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa (Portal Pymes Mendoza, 2008).

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento.

Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como a nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorias (Sarmiento, 2010)

Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Por otro lado Alarcón, (2011), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

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

Proposición I: Brealey y Myers, 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, 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, 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, 2011).

Según López (2014) el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

1) Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

2) Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

3) Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

4) Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club Planeta, 2011)

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

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

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

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

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (24 Option.com, 2014)

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Vargas, 2005).

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

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

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

c) Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Pérez y Capillo, 2011).

2.2.2 Teorías de la capacitación:

Drucker (1993) en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas:

- ✓ Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.
- ✓ El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.
- ✓ Asimismo resulta bastante sorprendente, aún en organizaciones desarrolladas, el escaso número de mediciones de resultados que se realizan. Existen sustanciales diferencias entre la cantidad y la calidad de las mediciones que se realizan en los procesos terminales respecto de las que se hacen en los procesos intermedios, como lo es la

capacitación.

"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).

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

La teoría de las inversiones en capital humano

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

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker. En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica” (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo

de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3. Teorías de la rentabilidad:

Según Ferruz (2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe, surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad:

Según Sánchez (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado

medio.

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

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

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

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

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Definición, 2011).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. 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 (Perez & Capillo, 2011).

También, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente, se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (Turmero, 2014).

2.3.2 Definiciones de capacitación:

Se puede definir a la capacitación, como la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad. La

capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan (Tapaco, 2010).

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas (Helberth, 2006).

Entre los principales objetivos que se buscan lograr a través de la capacitación se cuentan los siguientes: productividad, calidad, planeación de los recursos humanos, prestaciones indirectas, salud y seguridad, desarrollo personal, entre otros (Definición ABC, 2007-2014).

2.3.3 Definiciones de rentabilidad:

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (Eumed.net, 2001-2014).

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas

realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, 2011).

2.3.4 Definición de micro y pequeñas empresas:

La Micro y Pequeñas Empresas 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 (art. 2° Ley 28015).

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas, deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales de acuerdo a la nueva ley Mype N° 30056:

Microempresa : ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña empresa : ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana empresa : ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Considerando la Unidad Impositiva Tributaria en el año 2014 a S/. 3,800.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por el decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

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. (El Peruano, 2013).

III.METODOLOGÍA.

3.1 Diseño de la investigación

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

M  **O**

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

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

3.1.1 No experimental

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

3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir las variables en estudio.

3.2 Población y muestra.

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 36 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro compra/venta de productos de computadoras del distrito de Trujillo – provincia de Trujillo, 2014, las mismas que se encuentran en el mismo centro de Trujillo (Ayacucho, Pizarro, San Martín, Independencia, Almagro y Bolognesi).

3.2.2 Muestra

La muestra se determinó por conveniencia en razón que los microempresarios se niegan a dar información; por lo tanto, se ha escogido de manera dirigida una muestra 15 Mypes.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino 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.	Giro del negocio de las Mype	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mype	Razón Un año Dos años Tres Años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 - 03 04 - 06 07 a más

		Objetivo de las Mype	Nominal: Maximizar ganancias Subsistencia
--	--	----------------------	---

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mype.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés Cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si

		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operación al: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mype.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mype.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresas e capacitan	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Cuatro Más de Cuatro

		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mype.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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. Y su personal	Nominal : Si No

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal : Si No
--	--	--	--------------------

Fuente: Vásquez (2008).

3.3 Técnicas e instrumentos.

3.3.1 Técnicas

Para el recojo de la información (datos) se utilizó la técnica de la encuesta.

3.3.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables, de 32 preguntas cerradas.

3.4 Plan de Análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel se obtuvo las tablas y gráficos correspondientes a las preguntas planteadas, luego dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

IV.RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Edad</i>	01	El 100% (15) de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos.
<i>Sexo</i>	02	El 100 % (15) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestados son del sexo masculino.
<i>Grado de Instrucción</i>	03	El 87% (13) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestados tiene instrucción superior universitario completo, y el 13% (2) tiene superior no universitario completa.
<i>Estado civil</i>	04	El 34% (5) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestados es soltero, el 53% (8) son casados y el 13% (2) son convivientes.

<i>Profesión u ocupación</i>	05	El 60% (9) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestados son Ingenieros de sistemas, el resto son de diferentes profesiones, tales como: Administración, técnico en Informática, economista e Ingeniero industrial.
------------------------------	----	--

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	06	El 47% (07) de las Mype encuestadas se dedica al negocio por 4 años o menos, el 27% (04) se dedica al negocio entre 5 años – 9años, el 26% (04) están en el negocia más de 10 años.
<i>Formalidad de las Mype</i>	07	el 100% (15) de la Mype encuestadas son formales
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	08	El 27% (4) de las Mype encuestadas tiene de 01 a 03 trabajadores permanente, el 40% (6) tienen de 04 a 06 trabajadores, el 33% (5) tienen de 07 a + trabajadores permanentes.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	09	El 20% (3) de las Mype encuestadas tienen 01 trabajador eventual, otro 20% (3) no tienen ningún trabajador, el 47% (7) tiene 02 trabajadores eventual y el 13% (2) tiene 03 o más trabajadores eventuales.

<i>Motivo de formación de las Mype.</i>	10	El 87% (13) se formó para obtener ganancias y el 13% (2) para subsistencia.
---	----	---

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 06, 07 ,08 ,09 y 10 del anexo 02.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 47% (7) de las Mype encuestadas financió su actividad con fondos propios y el 53% (8) lo hizo con financiamiento de terceros.
<i>De qué sistema</i>	12*	El 75% (6) de las Mype encuestadas que recibieron crédito de terceros lo hicieron de entidades bancarias y el otro 25% (2) no especificaron.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 63% (5) de las Mype encuestadas obtuvo su crédito de la banca comercial siendo este el Banco de Crédito, Un 12% (1) lo obtuvo del Banco BBVA y un 25% (2) no preciso.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 100 % (8) de las Mype encuestadas indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.
<i>Tasa de interés que pagó</i>	15	El 63% (5) de las Mype encuestadas indica que la tasa de interés que pago fue el 3.8% mensual, un 12% (1) dijo que las tasas de interés mensual que pagaron fluctúa entre: 2.15% y 2.8% mensual y el resto 25% (2) no pudo precisar la tasa que pagó.

<i>Los créditos otorgados fueron en los montos señalados</i>	16	El 75% (6) de las Mype encuestadas si considera que los créditos fueron otorgados en los montos solicitados y el 25% (2) considera que no.
<i>Monto de crédito solicitado</i>	17	El 88% (7) de las Mype encuestadas precisa que los montos de crédito solicitados fluctúa entre S/1,000.00 a S/30,000.00 y el 12% (1) indica que fluctúa entre más de S/30,000.00 nuevos soles.
<i>Plazo del crédito solicitado (año2013)</i>	18	El 12% (1) de las Mype encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de largo plazo y el otro 88% (7) dijo que fue de corto plazo.
<i>En que invirtió el crédito solicitado</i>	19	El 75% (6) de las Mype encuestadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo y un 25% (2) lo invirtieron en mejoramiento y ampliación del local.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 del anexo 02.

* A partir de la tabla 12 hasta la 19 se consideró 100% a las 8 Mype que solicitaron créditos de terceros.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2014.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	20	El 73% (11) de las Mype encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo (crédito), el 27% (4) sí lo recibió.

<i>Capacitaciones en los Últimos dos años</i>	21	El 7% (1) de las Mype encuestadas recibió 1 curso de capacitación, el 27% (4) indica que recibió 2 cursos capacitación, otro 27% (4) recibió 3, un 13% (2) recibió 4 y un 26% (4) recibió más de 4 capacitaciones.
<i>Si tubo capacitación en que tipos de cursos participo usted</i>	22	El 13% (2) de las Mype encuestadas precisa que participó en inversión del crédito, 13% (2) afirma que participo en el curso de manejo empresarial, 7% (1) participó en el curso de recursos humanos, 54% (8) participó en el curso de Marketing empresarial y un 13% (2) participaron en otro tipo de capacitaciones.
<i>Personal recibió capacitación</i>	23	El 93% (14) de las Mype encuestadas manifiesta que su personal si ha recibido capacitación, 7% (1) no ha recibido.
<i>Cuanto cursos de capacitación recibió</i>	24	El 54% (8) se capacitó entre 2 y 3 cursos, un 40% (6) han tenido 3 o más capacitaciones y un 6% (1) no han tenido ninguna capacitación.
<i>En que años recibió más Capacitación</i>	25	El 20% (3) de las Mype encuestadas dijo que en el año 2012 recibieron más capacitaciones, el 60% (9) dijeron que en el 2013 recibieron más capacitaciones y un 20% (3) dijeron que el 2014 recibieron más capacitaciones.
<i>La capacitación es una inversión</i>	26	El 93% (14) de las Mype encuestadas considera que la capacitación es una inversión y un 7% (1) no lo considera.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	27	El 53% (8) de las Mype encuestadas considera que la capacitación no es relevante para su empresa y el 47% (7) dijo que sí lo es.

<i>Temas en que se capacitaron sus Trabajadores</i>	28	El 7% (1) de las Mype encuestadas se capacitó en gestión financiera, 7% (1) se capacitó en otros, 33% (5) en gestión empresarial y el 53% (8) indica se capacitó en prestación de mejor servicio.
---	----	---

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 en base al anexo 02.

4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: Describir la percepción que tienen los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio sobre la rentabilidad de sus empresas, 2014.

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	29	El 73% (11) de las Mype encuestadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 27% (4) opina que no.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	30	El 93% (14) de las Mype encuestadas cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 7% (1) no precisa.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	31	El 93% (14) de las Mype encuestadas afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 7% (1) no.
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	32	El 93% (14) de las Mype encuestadas afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 7% (1) si.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 26, 27, 28 y 29 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) De las Mype encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales encuestados son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 26 y 60 años; Esto quiere decir que en lo que significa el rubro de compra y venta de computadoras y artículos asociados a dicho producto, quienes los administra son gente adulta con experiencia ya laboral. La edad promedio de los 15 encuestados es de 38.6, observamos que si en años anteriores eran mayores de 40 años cada vez se va alejando de esta edad promedio.
- b) El 100% de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son del sexo masculino. Estos resultados quieren decir que en el aspecto de computación como de compra & venta de dichos artículos mayormente son los del sexo masculino quienes dominan y/o administran este rubro. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2008), y Trujillo (2010), donde los representantes legales de la Mype estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 54% y 65%, respectivamente.
- c) El 87% de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas tienen instrucción superior universitaria completa y un 13% superior no universitaria completa. Quiere decir que la gran parte de personas asociadas a este rubro han culminado estudios superiores para desempeñar grandes cargos en distintos negocios con respecto a la computación. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), cuyos resultados fueron: 54% tienen grado de instrucción superior universitaria, 33.3% posee instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados. Observamos que cada vez los que hacen empresa son universitarios o culminan sus estudios universitarios.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 47% de las Mype encuestadas se dedican al rubro de compra & venta de computadora y accesorios por 4 años o menos. Estos resultados estarían implicando que las Mype tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el rubro y la actividad que desempeñan, respectivamente.
- b) El 100% de las Mype encuestadas son formales. Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las Mype encuestadas por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento y a programas de capacitación.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 47% de las Mype encuestadas, desarrollaron sus actividades productivas con financiamiento propio y un 53 % con financiamiento de terceros; estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen tanto del autofinanciamiento como el de terceros; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), en donde el 48 %, 33.4% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- b) El 88% de las Mype encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el otro 12% dijo que fue de largo plazo. Estos resultados estarían indicando que, la mayoría de las Mype que recibieron crédito de terceros, sólo les permitirían subsistir debido a que los créditos recibidos son de corto plazo. En cambio, el otro porcentaje de Mype encuestadas sí tendría la posibilidad de crecer y desarrollarse debido a que los créditos fueron de largo plazo.
- c) El 75% de las Mype encuestadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados

por Sagastegui (2010) que en un 100% el crédito recibido fue destinado para mejoramiento y/o ampliación de sus locales. Estas diferencias podrían ser explicadas por rubro y actividades de las Mype encuestadas comparadas por Sagastegui, las mismas que se dedican al servicio de pollería en la ciudad de Chimbote.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 73% de las Mype encuestadas, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Esto estaría confirmando que seguimos atrasados y en retroceso en el tema de capacitación del financiamiento; pues los resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 50% y 60% de las Mype encuestadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b) El 54 % de las Mype encuestadas ha recibido capacitación en Marketing empresarial (ver tabla N° 22). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010), donde se capacitaron el 70% en marketing empresarial. Observamos también se han recibido curso de capacitación en manejo empresarial y de administración del personal con un porcentaje de 13 % y 7 %, esto da interpretar que las capacitaciones se están orientado también al manejo del personal.
- c) El 93% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que sus trabajadores han recibido capacitación (ver tabla N° 23). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Sagastegui (2010), donde el 66.7% de las Mype encuestadas, si capacitaron a su personal.
- d) El 40% de las Mype encuestadas han recibido tres capacitaciones a más. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Sagastegui (2010) donde el 33.3% recibieron una capacitación. Esto refleja que se le esta dando importancia a las capacitaciones del personal de las Mype estudiadas.

- e) Los 93% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa. Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (2008) y Sagastegui (2010), donde el 68% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 83% considera a la capacitación como inversión, respectivamente.
- f) El 47% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. Estos resultados no coinciden a los encontrados por Vásquez (2008) y Sagastegui (2010), donde el 60% de las Mype del sector turismo estudiadas considera que la capacitación es relevante y el 83% de microempresario considera a la capacitación es relevante para su empresa, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por los rubros estudiadas.

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5:

- a) El 73% de las Mype encuestadas dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son diferentes con los resultados encontrados por Sagastegui (2010) donde el 66.7% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro y la actividad desempeñada por las Mype encuestadas y comparadas.
- b) El 93% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010) donde el 90% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación incrementó la rentabilidad de sus Mype.
- c) El 93% de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años. Estos resultados son mayores a los encontrados por (Trujillo, 2010), donde el 50% de las Mype encuestadas percibieron que sí se incrementó la

rentabilidad empresarial en los dos últimos años. Estas diferencias podría ser explicadas por el rubro y actividad de las Mype encuestadas por Trujillo, las mismas que se dedican a la confección de ropa deportiva en la ciudad de Arequipa.

V.CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

- La totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre 26 y 60 años.
- La totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son del sexo masculino.
- La mayoría (87%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas tienen instrucción superior universitaria completa.
- Poco más de la mitad (53%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son casados y otro poco más de 1/3 (34%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son solteros.
- Poco menos de los 2/3 (60%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son Ingenieros de sistemas.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

- Poco más de la mitad (53%) de las Mype encuestadas se dedican al negocio, compra / venta de productos de computación por más de cuatro años.
- La Totalidad (100%) de las Mype encuestadas son formales.
- La Totalidad (100%) de las Mype encuestadas tienen más de dos trabajadores permanentes y mucho menos que 1/3 (20%) no tienen ningún trabajador eventual.
- La mayoría (87%) de las Mype encuestadas se formó para obtener ganancias.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

- Poco menos de la mitad (47%) de las Mype encuestadas financia su actividad productiva con financiamientos propios; es decir, autofinanció sus actividades productivas, el resto (53%) lo hizo con

recursos financieros de terceros.

- Poco más de 2/3 (75%) de las Mype encuestadas que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades bancarias (sistema bancario) y poco menos que 1/3 (25%) no quisieron especificar.
- Poco menos de 2/3 (63%) de las Mype encuestadas obtuvo su crédito de la banca comercial siendo este el Banco de Crédito, bastante menos que 1/3 (12%) lo obtuvo del Banco BBVA y mucho menos de 1/3 (25%) no preciso.
- La totalidad (100%) de las Mype encuestadas que solicitaron créditos de terceros dijo que el sistema bancario fue el que les otorgó mayores facilidades en la obtención de sus créditos.
- Poco menos de 1/3 (25%) de las Mype encuestadas que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito no lo hicieron en los montos solicitados.
- La mayoría (88%) de las Mype encuestadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y es irrelevante (5%) de largo plazo.
- Finalmente, poco más de 2/3 (75%) de las Mype encuestadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados lo invirtieron en capital de trabajo.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

- Poco más de 2/3 (73%) de las Mype encuestadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.
- Bastante menos que 1/3 (7%) de las Mype encuestadas recibieron 01 curso de capacitación en estos últimos dos años.
- La mayoría (93%) de las Mype encuestadas dijo que sus trabajadores si recibieron algún curso de capacitación.
- La mayoría (93%) de las Mype encuestadas considera que la capacitación es una inversión para su empresa.

- Poco menos de la mitad (47%) de las Mype encuestadas considera que la capacitación es relevante para su empresa.
- Poco más de la mitad (53%) de las Mype encuestadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente.

5.5 Respecto al objetivo específico 5:

- Poco más de 2/3 (73%) de las Mype encuestadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.
- La mayoría (93%) de las Mype encuestadas cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- Finalmente, la mayoría (93%) de las Mype encuestadas cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas.

1. Alarcón, A. y otros. (2007). *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*. Cuba. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
2. Definición ABC. (2007-2014). *Definición de Capacitación*. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>
3. Definición, F. (2011). *Definición del Financiamiento*. Recuperado el 13 de 10 de 2011, de <http://www.definicion.org/financiamiento>.
4. Herrera, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" Cholula – Puebla. Facultad de Administración, Tesis Universidad de las Américas, Puebla, México.
5. Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Ley n° 28015 (2003).Perú. [2014 oct. 25]. Disponible en: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
6. Lezama, L. (2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote*. Chimbote. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
7. Lourffat, E. (2008). *Administracion: Fundamentos de proceso administrativo*. Recuperado el 21 de 08 de 2008. Disponible en: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>
8. Pérez,L. & Campillo, F. (2011). *Financiamiento*. [2014 oct.20]. Disponible en: <http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

9. Ráfaga, E. (2009). Las Mypes Micro y pequeñas Empresas. *Panorama Cajamarquino: Recuperado el 09 de 12 de 2009* .
10. Recinos, I. (2011). *El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas del el Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente*. El Salvador: Universidad de El Salvador.
11. Reyna, R. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - estaciones de servicios de combustibles del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006- 2007. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
12. Sagastegui , M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009*. Tesis para optar el título profesional de contador público, escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
13. Sub - gerencia mype. (2012). *Estadísticas micro y pequeña empresa región La Libertad gerencia de la producción*. Perú. [2014 OCT. 02]. Disponible en:
<http://sir.regionlalibertad.gob.pe/admin/docs/4Estadistica%20de%20la%20MYPE%20-%20LA%20LIBERTAD.pdf>
14. Taveras, J. (2005). *Financiamiento Bancario*. República Dominicana: Facultad de Ciencias Economicas UASD.
15. Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
16. Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

17. Vasquez , F. (2008). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007*. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
18. Vega, C. (2011). *Análisis del financiamiento para las mypes en la región Piura – Perú*. Piura – Perú. [2014 oct. 25]. Disponible en: http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1
19. Yamakawa, P. (2010). *Modelo tecnológico de integración de servicios para la mype peruana*. Obtenido de ESAN EDICIONES: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>
20. Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. México. [2014 nov. 05]. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/introduccion.html>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
MYPE del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta productos de computadoras del distrito de Trujillo - provincia de Trujillo, 2014”**.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a): Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (....) Mype Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (....) No (....)

Con financiamiento de terceros: Si (....) No (....)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancaria (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Entidad es no bancaria (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Prestamistas o usureros (....)

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....)

El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:(%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si (....) No (....)

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

Uno(....)Dos (....)Tres (....)Cuatro (....)Más de 4(....)

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó UD:

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....)
Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....)
Otro: especificar.....

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

Si (....) No (....)

4.5 Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (....) 2 cursos (....)3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2013(....) 2012(....)

4.7 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

Si (....) No (....)

4.8. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

Si (....) No (....)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito(....) Gestión Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....)Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (....) No (....)

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

Si (...) No (...)

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

Si (...) No (...)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (...) No (...)

**PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS SEGÚN
OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN**

1. **Respecto a los empresarios (objetivo específico 1) : describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.**

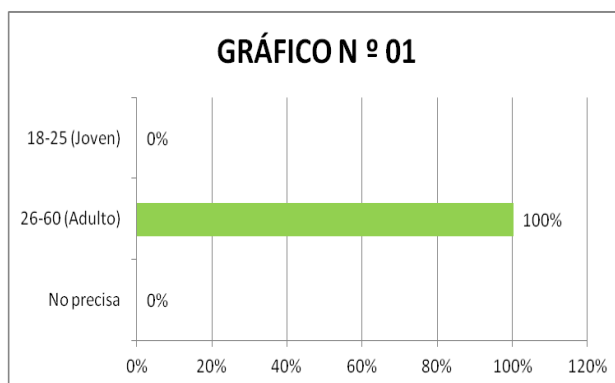
TABLAN° 01

**Edad de los representantes legales de las
Mype**

TABLA N 01

Edad de los representantes legales de las Mype

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
26-60 (Adulto)	15	100%
18-25 (Joven)	0	0%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

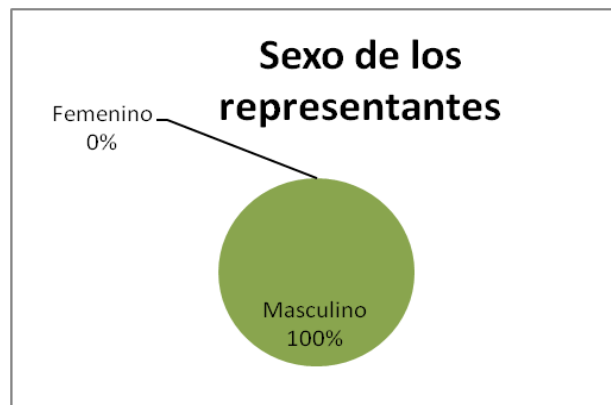
En la tabla y gráfico N° 01 se observa que, el 100% (15) de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 0% (0) son jóvenes y el 0% (0) no precisa.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las Mype

TABLA N 02
Sexo de los representantes legales de las Mype

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	15	100%
Femenino	0	0%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

En la tabla y gráfico N° 02 se observa que, el 100 % (15) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son del sexo masculino y el 0% (0) son del sexo femenino.

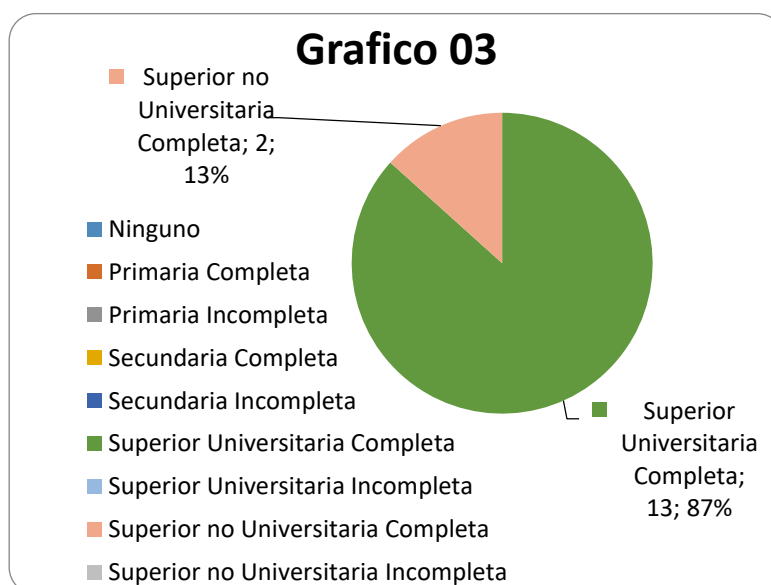
TABLA N° 03

**Grado de instrucción de los representantes
legales de las Mype**

TABLA N 03

Grado de instrucción de los representantes

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria Completa	0	0%
Secundaria Incompleta	0	0%
Superior Universitaria Completa	13	87%
Superior Universitaria Incompleta	0	0%
Superior no Universitaria Completa	2	13%
Superior no Universitaria Incompleta	0	0%
Total	0	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 03 se observa que el 87% (13) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas tiene instrucción superior universitario completo, el 13% (2) tiene superior no universitario completa.

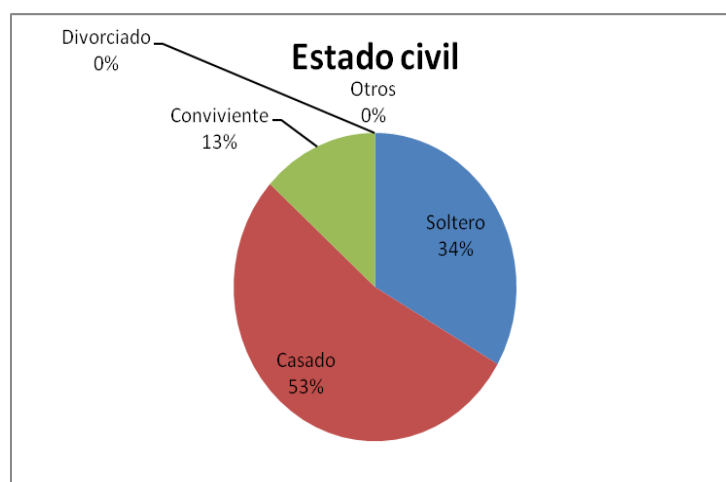
TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales

TABLA N 04

Estado civil de los representantes

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	34%
Casado	8	53%
Conviviente	2	13%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 04 se observa que el 34% (5) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas es soltero, el 53% (8) son casados y el 13% (2) son conviviente.

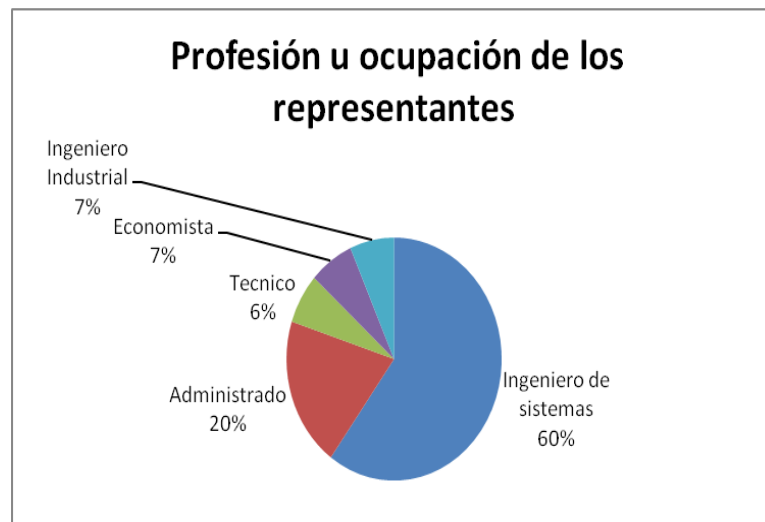
TABLAN° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

TABLA
N°05

Profesión u ocupación de los representantes

Profesión / Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ingeniero de sistemas	9	60%
Administrado	3	20%
Técnico	1	7%
Economista	1	7%
Ingeniero Industrial	1	6%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 05 se observa que el 60% (9) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son Ingenieros de sistemas, el resto son de diferentes profesiones, tales como: Administración, técnico en Informática, economista e Ingeniero industrial.

2. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2) : describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.

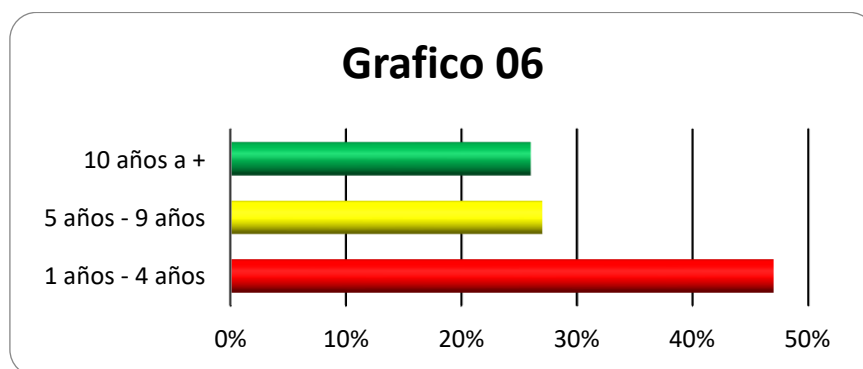
TABLAN° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

TABLA N 06

Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro

Tiempo (años)	Frecuencia	Porcentaje
1 años - 4 años	7	47%
5 años - 9 años	4	27%
10 años a +	4	26%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y grafico N° 06 se observa que el 47% (07) de las Mype encuestadas se dedica al negocio por 4 años o menos, el 27% (04) se dedica al negocio entre 5 años – 9años, el 26% (04) están en el negocia más de 10 años.

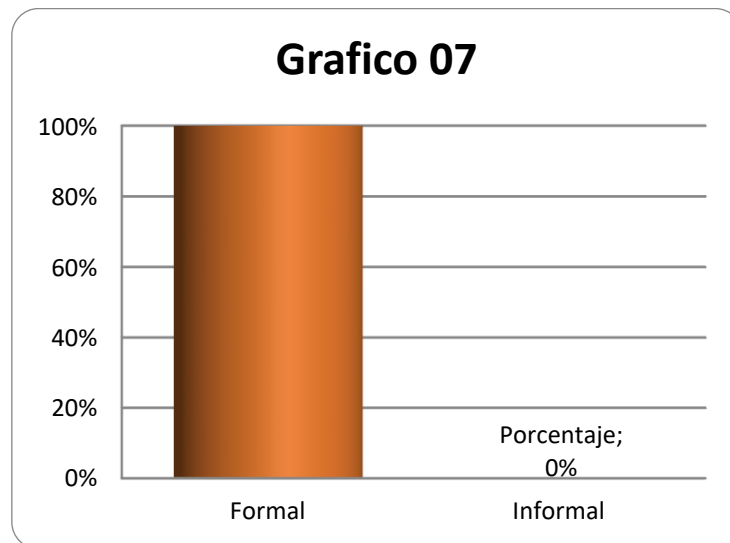
TABLAN° 07

Formalidad de las Mype

TABLA N 07

Formalidad de la Mype

Tiempo (años)	Frecuencia	Porcentaje
Formal	15	100%
Informal	0	0%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 07 se observa que el 100% (15) de la Mype encuestadas son formales y el 0% (0) es informal.

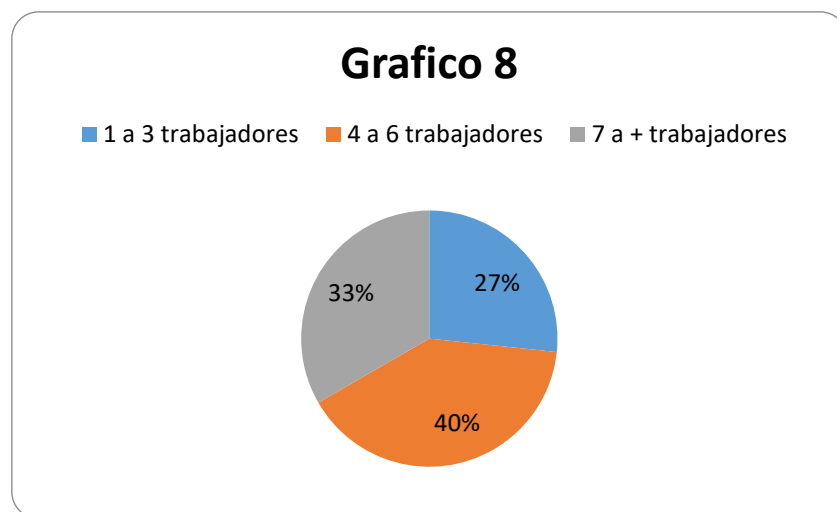
TABLAN° 08

Número de trabajadores permanentes de las Mype

TABLA N 08

Número de trabajadores permanentes

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 trabajadores	4	27%
4 a 6 trabajadores	6	40%
7 a + trabajadores	5	33%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 08 se observa el 27% (4) de las Mype encuestadas tiene de 01 a 03 trabajadores permanente, el 40% (6) tienen de 04 a 06 trabajadores, el 33% (5) tienen de 07 a + trabajadores permanentes.

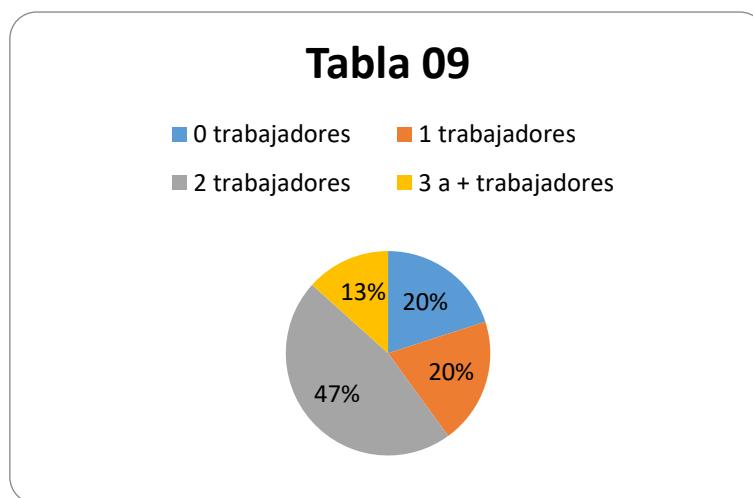
TABLAN° 09

Número de trabajadores eventuales de las Mype

TABLA N 09

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
0 trabajadores	3	20%
1 trabajadores	3	20%
2 trabajadores	7	47%
3 a + trabajadores	2	13%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 09 se observa que el 20% (3) de las Mype encuestadas tienen 01 trabajador eventual, otro 20% (3) no tienen ningún trabajador, el 47% (7) tiene 02 trabajadores eventual y el 13% (2) tiene 03 o más trabajadores eventuales.

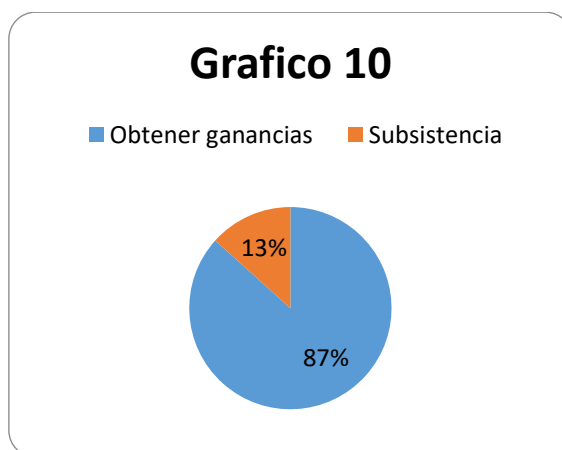
TABLA N° 10

Motivos de formación de las Mype

TABLA N 10

Motivos de la formación de la MYPE

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	13	87%
Subsistencia	2	20%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 10 se observa que el 87% (13) se formó para obtener ganancias y el 13% (2) para subsistencia.

3. Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3) : describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.

TABLAN° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

TABLA N 11

Cómo financia su actividad productiva

Tipos de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	7	40%
Financiamiento por terceros	8	33%
Total	15	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 11 se observa que el 47% (7) de las Mype estudiada financió su actividad con fondos (financiamiento) propio y el 53% (8) lo hizo con financiamiento de terceros.

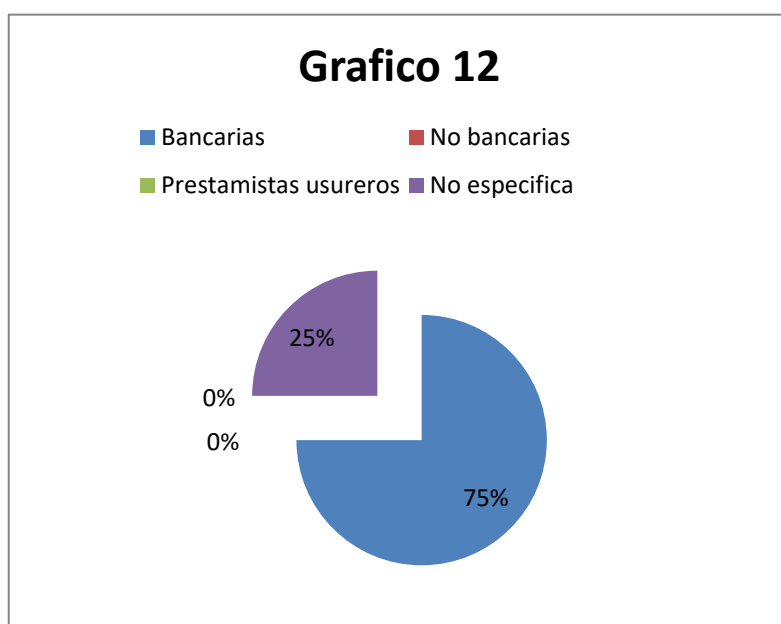
TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

TABLA N 12

A que entidades recurre para obtener financiamiento

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Bancarias	6	75%
No bancarias	0	0%
Prestamistas usureros	0	0%
No especifica	2	25%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 12 se observa que el 75% (6) de las Mype encuestadas que recibieron crédito de terceros lo hicieron de entidades bancarias y el otro 25% (2) No especificaron.

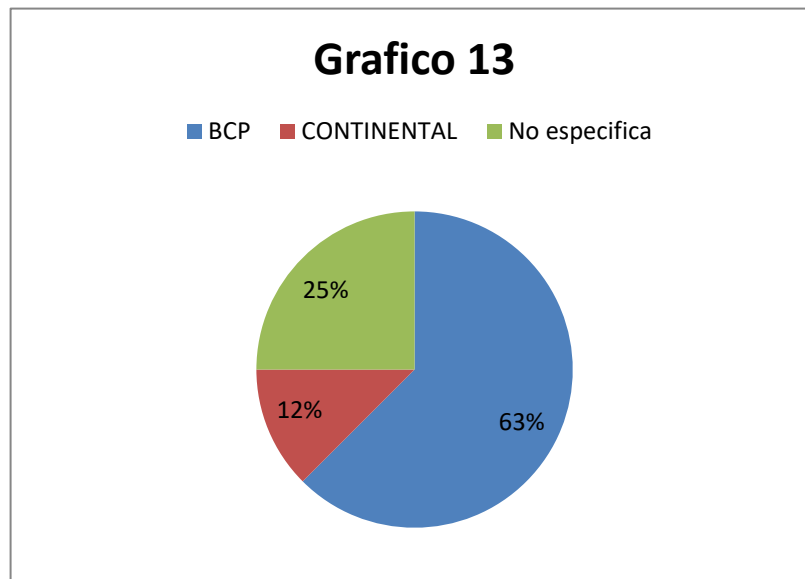
TABLA N° 13

¿Nombre de la entidad financiera?

TABLA N 13

Nombre de la entidad financiera

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
BCP	5	63%
CONTINENTAL	1	12%
No especifica	2	25%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 13 se observa El 63% (5) de las Mype encuestadas obtuvo su crédito de la banca comercial siendo este el Banco de Crédito, Un 12% (1) lo obtuvo del Banco BBVA y un 25% (2) no preciso.

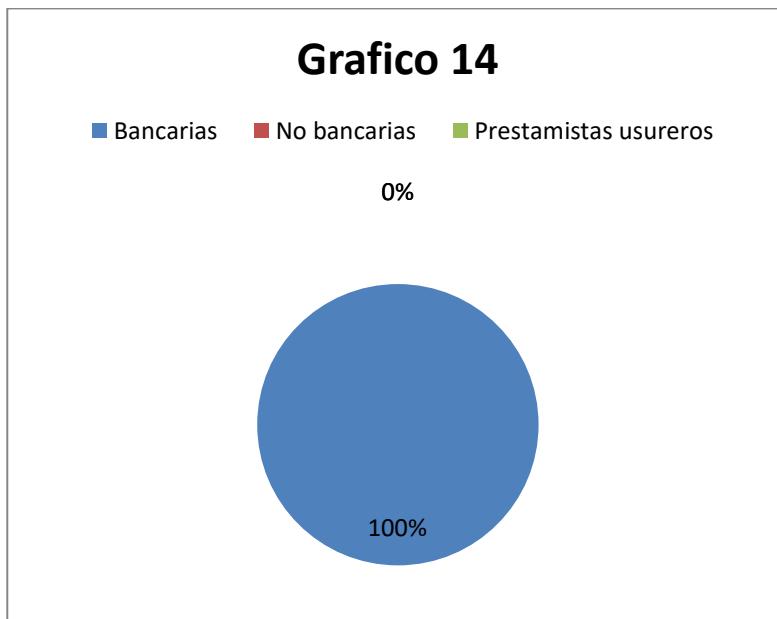
TABLA N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

TABLA N 14

Entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Bancarias	8	100%
No bancarias	0	0%
Prestamistas usureros	0	0%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 14 se observa que el 100 % (8) de las Mype encuestadas indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.

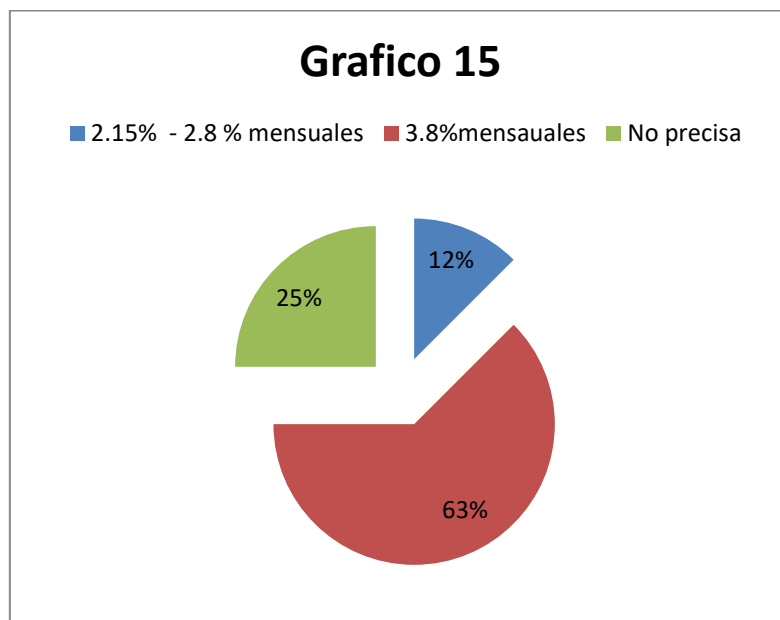
TABLA N° 15

¿Qué tasa de interés pago?

TABLA N 15

Tasa de interés mensual que pago

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
2.15% - 2.8 % mensuales	1	12%
3.8% mensuales	5	63%
No precisa	2	25%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 15 se observa que el 63% (5) de las Mype encuestadas indica que la tasa de interés que pago fue el 3.8% mensual, un 12% (1) dijo que las tasas de interés mensual que pagaron fluctúa entre: 2.15% y 2.8% mensual y el resto 25% (2) no pudo precisar la tasa que pagó.

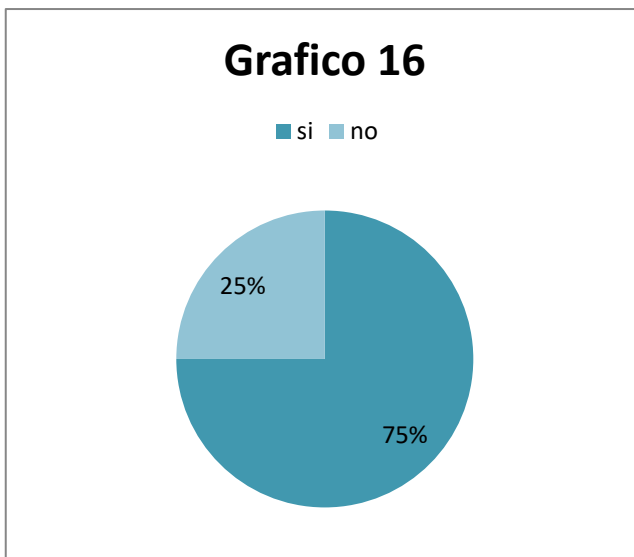
TABLA N° 16

¿Le otorgaron el crédito solicitado?

TABLA N 16

Los montos otorgados fueron los solicitados en el crédito

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
si	6	75%
no	2	25%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 16 se observa que el 75% (6) de las Mype encuestadas si considera que los créditos fueron otorgados en los montos solicitados y el 25% (2) considera que no.

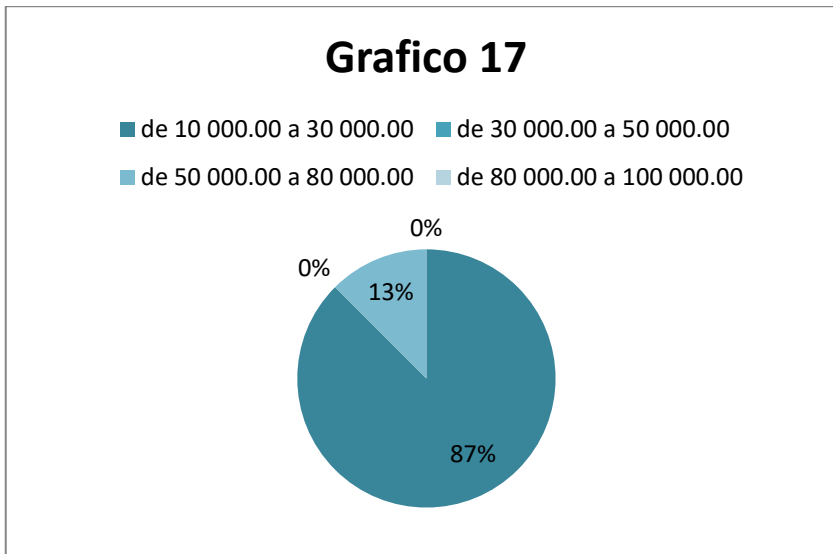
TABLA N° 17

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

TABLA N 17

Los montos otorgados fueron los solicitados en el crédito

Dinero (S/.)	Frecuencia	Porcentaje
de 10 000.00 a 30 000.00	7	88%
de 30 000.00 a 50 000.00	0	0%
de 50 000.00 a 80 000.00	1	12%
de 80 000.00 a 100 000.00	0	0%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 17 se observa que el 88% (7) de las Mype encuestadas precisa que los montos de crédito solicitados fluctúa entre S/1,000.00 a S/30,000.00 y el 12% (1) indica que fluctúa entre más de S/ 50,000.00 nuevos soles.

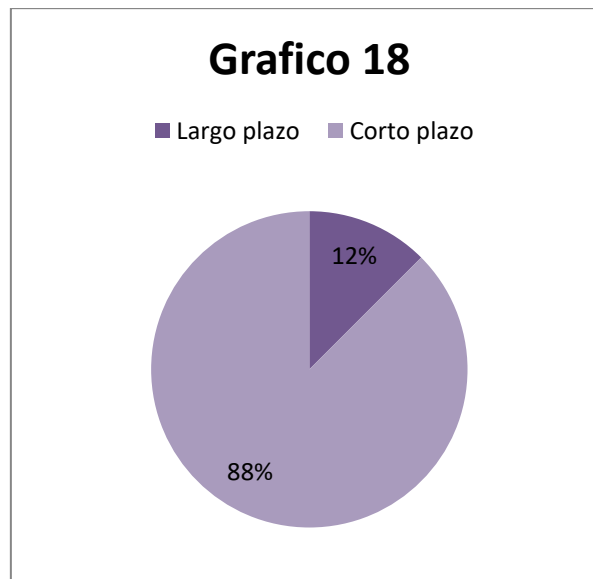
TABLA N° 18

En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

TABLA N 18

Tiempo del crédito solicitado

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Largo plazo	1	12%
Corto plazo	7	88%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

En la tabla y gráfico N° 18 se observa que el 12% (1) de las Mype encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de largo plazo y el otro 88% (7) dijo que fue de corto plazo.

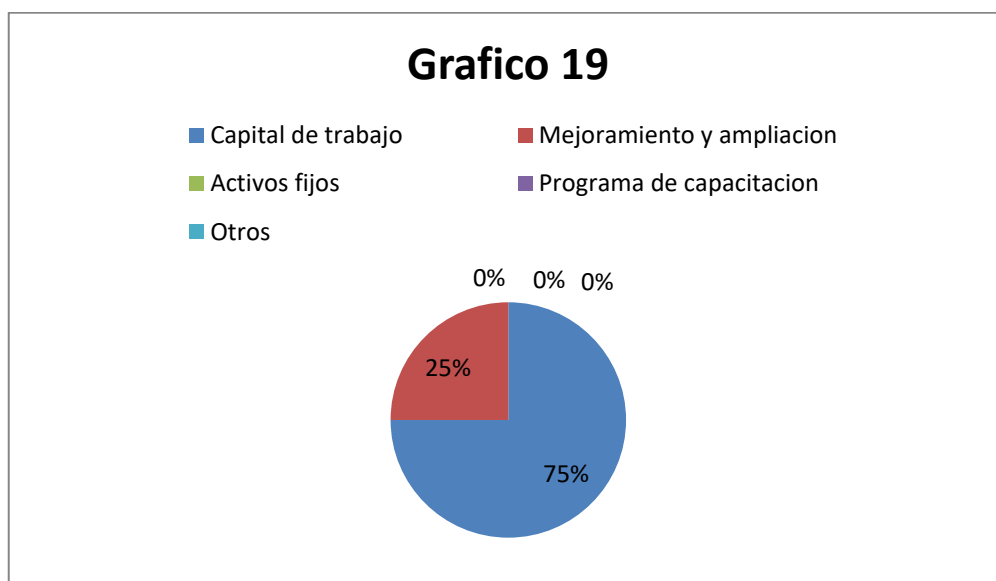
TABLA N° 19

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

TABLA N 19

Inversión del crédito solicitado

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	6	75%
Mejoramiento y ampliación	2	25%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	8	100%



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 19 se observa que el 75% (6) de las Mype encuestadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo y un 25% (2) lo invirtieron en mejoramiento y ampliación del local.

4. Respecto a las características de la capacitación (objetivo específico 4) : describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.

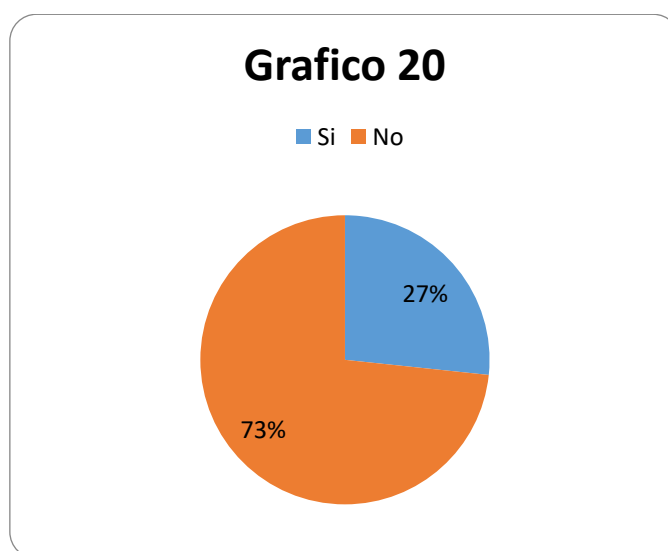
TABLAN° 20

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

TABLA N 20

Usted recibió capacitación para el otorgamiento de crédito

Si / no	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	27%
No	11	73%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

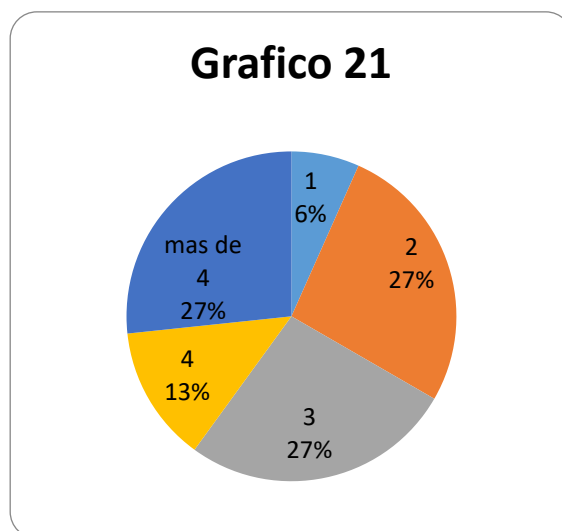
En la tabla y gráfico N° 20 se observa que el 73% (11) de las Mype encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo (crédito), el 27% (4) sí lo recibió.

TABLA N° 21

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

TABLA N 21
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos 2 años

Veces	Frecuencia	Porcentaje
1	1	7%
2	4	27%
3	4	27%
4	2	13%
más de 4	4	26%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 21 se observa que el 7% (1) de las Mype encuestadas recibió 01 curso de capacitación, el 27% (4) indica que recibió 02 cursos capacitación, otro 27% (4) recibió 3, un 13% (2) recibió 4 y un 26%(4) recibió más de 4 capacitaciones.

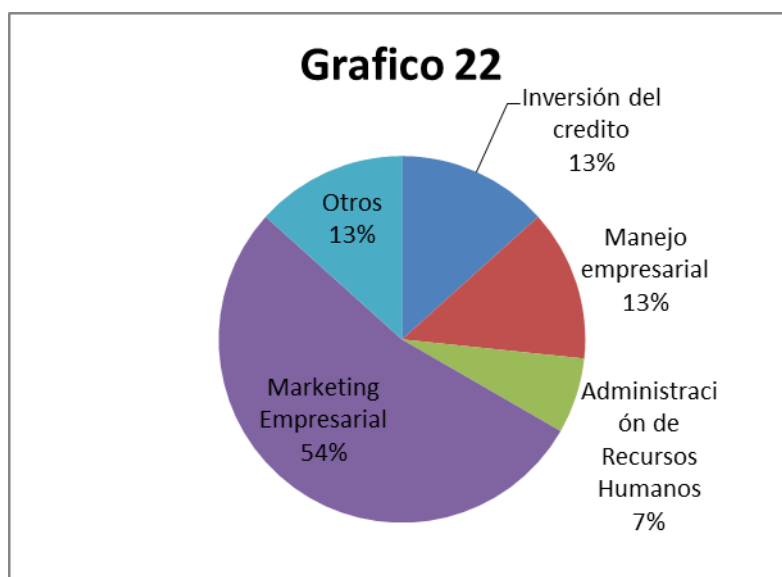
TABLA N° 22

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

TABLA N 22

En que tipo de cursos participó Ud

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del credito	2	13%
Manejo empresarial	2	13%
Administración de Recursos Humanos	1	7%
Marketing Empresarial	8	54%
Otros	2	13%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada los representantes legales de las Mype en estudio.

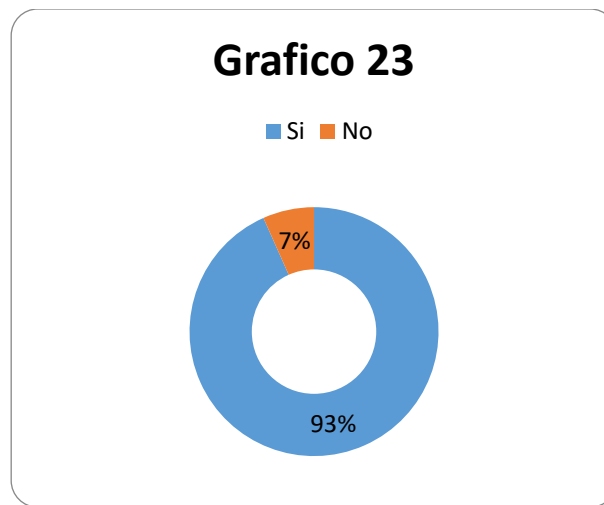
En la tabla y gráfico N° 22 se observa que el 13% (2) de las Mype encuestadas precisa que participo en inversión del crédito, 13% (2) afirma que participo en el curso de manejo empresarial, 7% (1) participó en el curso de recursos humanos, 54% (8) participó en el curso de Marketing empresarial y un 13% (2) participaron en otro tipo de capacitaciones.

TABLA N° 23

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

TABLA N 23
El personal ha recibido algún tipo de capacitación

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 23 se observa que el 93% (14) de las Mype encuestadas manifiesta que su personal si ha recibido ningún tipo de capacitación, 7% (1) no ha recibido.

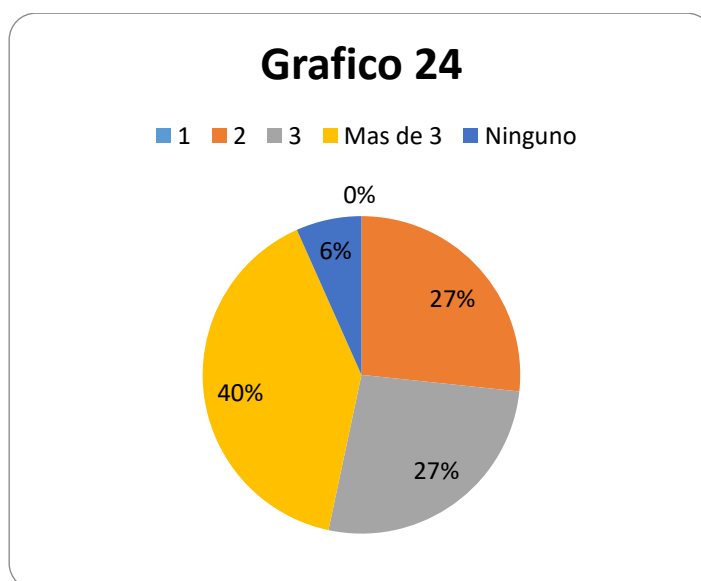
TABLA N° 24

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

TABLA N 24

Cantidad de capacitaciones del personal

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1	0	0%
2	4	27%
3	4	27%
Más de 3	6	40%
Ninguno	1	6%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 24 se observa que el 0% (0) de las Mype encuestadas no han tenido 01 capacitaciones, el 54% (8) se capacitó entre 2 y 3 cursos, un 40% (6) han tenido 3 o más capacitaciones y un 6% (1) no han tenido ninguna capacitación.

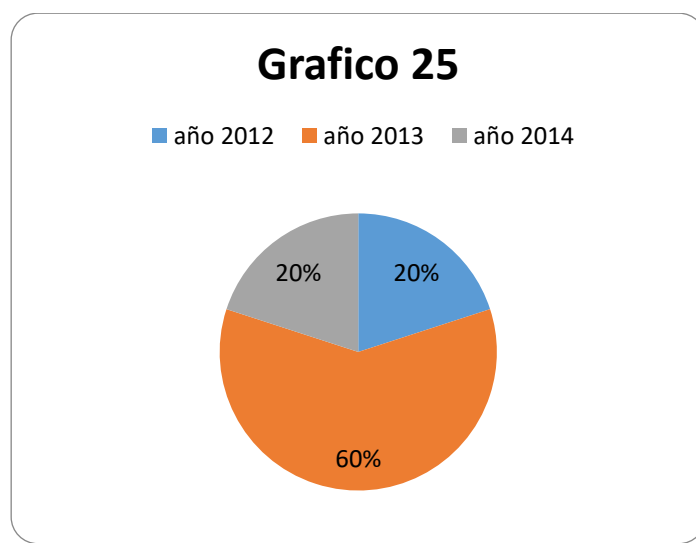
TABLA N° 25

¿En qué años recibió más capacitación?

TABLA N 25

En que año recibió más capacitaciones

Año	Frecuencia	Porcentaje
año 2012	3	20%
año 2013	9	60%
año 2014	3	20%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

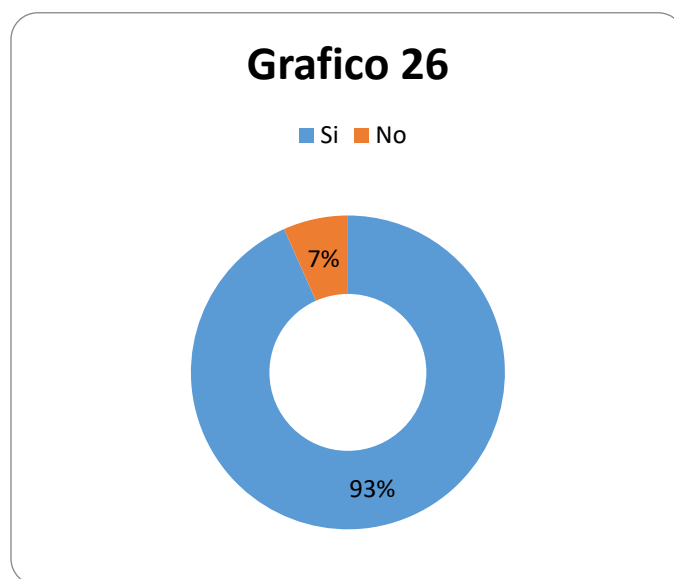
En la tabla y gráfico N° 25 se observa que el 20% (3) de las Mype encuestadas dijo que en el año 2012 recibieron más capacitaciones, el 60% (9) dijeron que en el 2013 recibieron más capacitaciones y un 20% (3) dijeron que el 2014 recibieron mas capacitaciones.

TABLA N° 26

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

TABLA N 26
La capacitación como empresario es una inversión

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 26 se observa que el 93% (14) de las Mype encuestadas considera que la capacitación es una inversión y un 7% (1) no lo fue.

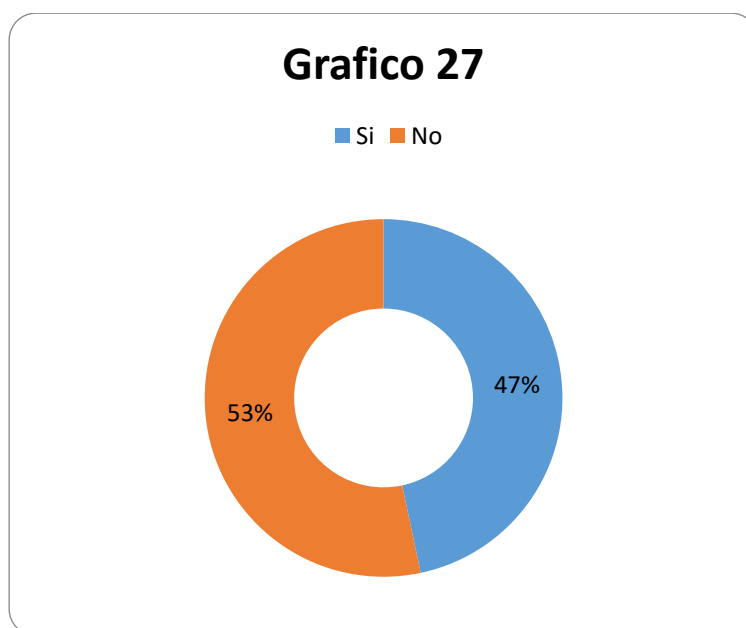
TABLA N° 27

¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

TABLA N 27

La capacitación de su personal es relevante para su empresa

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	47%
No	8	53%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 27 se observa que el 53% (8) de las Mype encuestadas considera que la capacitación no es relevante para su empresa y un 47% (7) si lo es.

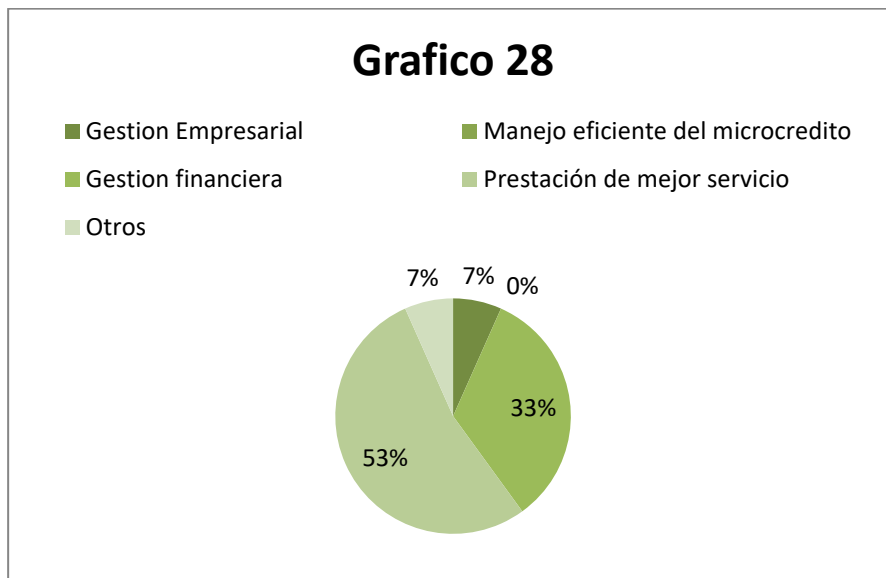
TABLA N° 28

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

TABLA N 28

En que temas e capacitaron sus trabajadores

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestion Empresarial	1	7%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestion financiera	5	33%
Prestación de mejor servicio	8	53%
Otros	1	7%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 28 se observa que el 7% (1) de las Mype encuestadas se capacitó en gestión financiera, 7% (1) se capacitó en otros, 33% (5) en gestión empresarial y el 53% (8) indica se capacitó en prestación de mejor servicio.

5. Respecto a la percepción de la rentabilidad (objetivo específico 5) : describir la percepción que tienen los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio sobre la rentabilidad de sus empresas.

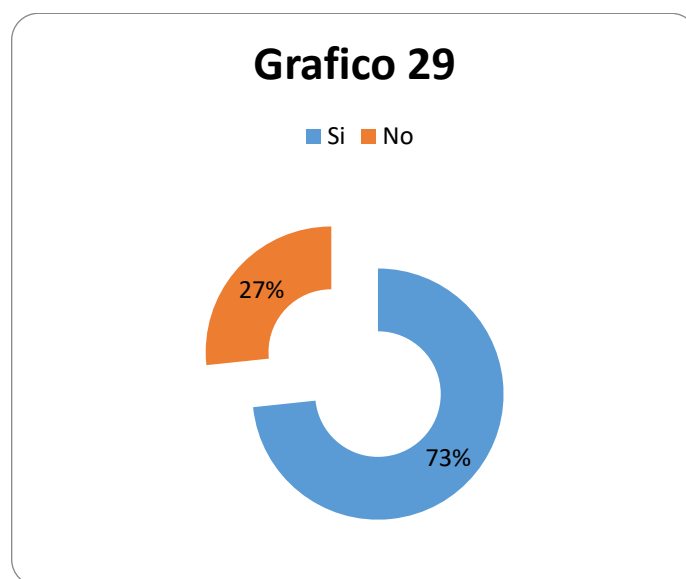
TABLA N° 29

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

TABLA N 29

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	73%
No	4	27%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

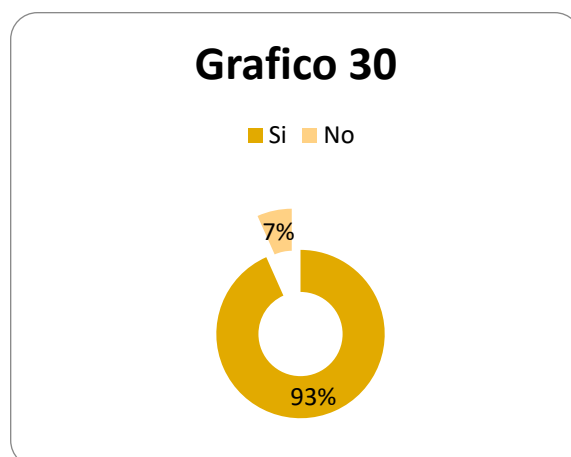
En la tabla y gráfico N° 29 se observa que el 73% (11) de las Mype encuestadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 27% (4) opina que no.

TABLA N° 30

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

TABLA N 30
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

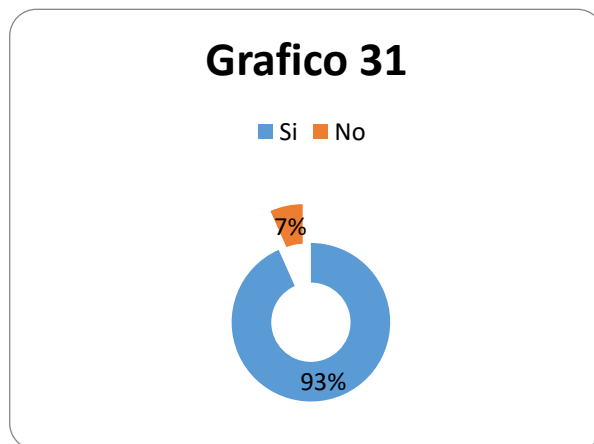
En la tabla y gráfico N° 30 se observa que el 93% (14) de las Mype encuestadas cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 7% (1) no precisa.

TABLA N°31

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

TABLA N 31
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

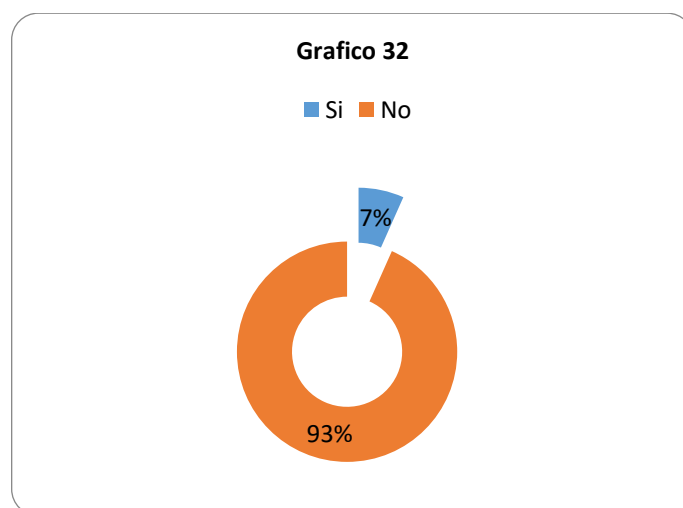
En la tabla y gráfico N° 31 se observa que el 93% (14) de las Mype encuestadas afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 7% (1) no.

TABLAN° 32

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?

TABLA N 32
La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

Si / No	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	7%
No	14	93%
Total	15	100%



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 32 se observa que el 93% (14) de las Mype encuestadas afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 07% (1) si.

6.3.3**Anexo 03: Datos de la MYPES****LISTADO DE LAS MYPES ENCUESTAS DEL SECTOR Y RUBRO DE LA INVESTIGACIÓN**

<u>RAZÓN SOCIAL</u>	<u>DIRECCIÓN</u>
COMPUFAST	AYACUCHO · 541
M'M COMPUTER S.R.L	ORBEGOSO·797
GRUPO PROCON S.A.C	JR.ORBEGOSO 668
COMPUTER S.A.C	ORBEGOSO · 755
NEPT COMPUTER S.R.L	PIZARRO · 201
MC COMPUSERVICE	SAN MARTIN · 305
GRUPO INTER SOFT	PIZARRO ·197
MACROCHIPS S.A.C	PIZARRO · 257
PC MARKET	PIZARRO · 204
AMP SOLUCIONES S.A.C	AYACUCHO 418
COMPUCENTER BUSSINES SPC	INDEPENDENCIA · 155
PC4U	ALMAGRO ·309
ABBA SYSTEM EIRL	JR.PIZARRO ·185
ORBITUM NET	BOLOGNESI ·451
COMPURED	AYACUCHO ·463B