



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO VENTAS
DE PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO DE
CALLERÍA EN EL PERIODO 2013 - 2014”

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

AUTOR (A):

Bach. BARDALEZ FLORES, JANE LEE

ASESOR(A):

Mag. ROLI ANTENOR RAMIREZ VIVAS

PUCALLPA – PERU

2016

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ventas de Prendas de Vestir del Distrito de Callería en el Periodo 2013 – 2014”.

JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS

Dr. GEIDER GRANDES GARCIA

PRESIDENTE

Lic. SERGIO OSWALDO ORTIZ GARCIA

SECRETARIO

Lic. MARLENI FELICITA SAENZ VILLAVERDE

MIEMBRO

Mag. ROLI ANTENOR RAMIREZ VIVAS

ASESOR

AGRADECIMIENTO

*Al ser que guía cada día de mi vida **Dios**,
quien con su bendición me ha permitido
superar cada obstáculo que se ha
presentado.*

*A mis padres **Zenón y Paquita** quienes con su
apoyo incondicional y a los demás miembros de
mi familia por dedicar parte de su tiempo para
brindarme un consejo o aporte en mi vida y de
algún modo para que ahora pueda lograr una
meta más en lo profesional. Un agradecimiento
muy especial para todos ustedes con todo mi
amor los quiero mucho.*

Jane Lee Bardalez Flores

DEDICATORIA

A la motivación más grande que me ha permitido concluir con éxito este logro profesional mi hijo Adzen, quien, con su amor, valentía y ternura, genera en mi la mayor de mis alegrías y que con todo el cariño que me demuestra a cada instante se convierte en mi motor y mi fortaleza para seguir adelante cada día en busca de lo mejor. Dedicado a mi hijo Adzen.

*A una amiga muy especial **Juanita**, quien con su amistad me enseña a vivir cada día intensamente y no desistir de mis propósitos.*

Jane Lee Bardalez Flores

RESUMEN

El trabajo de investigación, tuvo como Objetivo General; Determinar la Influencia de la Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en el desarrollo de las Mypes del sector Comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en periodo 2013 – 2014. La investigación fue No Experimental-Descriptiva y para desarrollarla se tomó una muestra poblacional de 15 Mypes a los cuales se les realizó un cuestionario 32 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: El 80% de los propietarios de las Mypes encuestadas tienen entre 30 a 60 años. El 60% son del sexo masculino. El 53% son convivientes. El 67% son comerciantes. El 47% tiene dedicado al negocio entre 01 a 05 años. El 87% de las Mypes son formales. **Respecto al Financiamiento:** El 87% financiaron su Mype con fondos de terceros. El 60% solicitó su crédito de entidades bancarias. El 53% solicitaron crédito 03 veces durante el periodo de estudio. El 67% del financiamiento fue otorgado a Corto Plazo. El 40% pagó una tasa mensual entre 2.6% a 3.0%. El 93% lo ha invertido en Capital de Trabajo. **Respecto a la Capacitación:** El 47% recibió capacitación 03 veces. El 47% se capacitó en Gestión Empresarial, El 53% recibió más capacitación en el año 2014. El 67% manifestó que el personal Si recibió capacitación. El 53% capacitó al personal en calidad de servicios y atención al cliente, El 80% considera que la capacitación es una inversión. **Respecto a la Rentabilidad en las Mypes:** El 87% afirman que la rentabilidad de su empresa si mejoró en el periodo de estudio. El 60% considera que el año 2014 su rentabilidad fue mayor. El 93% afirma el financiamiento recibido Si ha mejorado su rentabilidad. El 60% considera que la capacitación recibida Si ha mejorado su rentabilidad.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as general objective; To determine the influence of characterization Funding, Training and Performance in the development of MSEs Trade sector sales item of clothing District Callería in period 2013 - 2014. The investigation was not Experimental-Descriptive and to develop 80% of owners of MSEs surveyed are between 30 to 60 years: a population sample of MSEs to 15 who underwent a questionnaire 32 questions, applying the technique of the survey, the following results were noted. 60% are male. 53% are cohabitants. 67% are traders. 47% are engaged in the business between 01-05 years. 87% of the MSEs are formal. On financing: 87% financed their Mype with third-party funds. 60% requested credit from banks. The 53% credit requested 03 times during the study period. 67% of the financing was granted short term. 40% pay a monthly rate from 2.6% to 3.0%. 93% have invested in working capital. As for training: 47% received training 03 times. 47% were trained in business management, 53% received more training in 2014. 67% said the staff if received training. 53% trained staff in service quality and customer service, 80% believe that training is an investment. With regard to profitability in MSEs: 87% say that the profitability of your company if improved in the study period. 60% believe that 2014 profitability was higher. The 93% state funding received If improved profitability. 60% believe that the training received has improved its profitability If.

Keywords: Funding, Training, Performance and Mses.

CONTENIDO

	Pág.
	Hoja Del Jurado Y Asesor..... 03
	Agradecimiento..... 04
	Dedicatoria..... 05
	Resumen..... 06
	Abstract..... 07
I.	Planteamiento Del Estudio..... 11
1.1.	Introducción..... 11
1.2.	Formulación Del Problema Y Justificación Del Estudio..... 12
1.3.	Antecedentes Relacionados con El Tema..... 13
1.4.	Objetivo General Y Objetivo Especifico..... 17
II.	Marco Teórico..... 18
2.1.	Bases Teóricas..... 18
2.1.1.	Teorías del Financiamiento..... 18
2.1.2.	Teorías de la Capacitación..... 23
2.1.3.	Teorías de la Rentabilidad..... 25
2.2.	Marco Conceptual..... 28
2.2.1.	Conceptualización de las Mypes..... 28
2.2.2.	Conceptualización de Financiamiento..... 33
2.2.3.	Conceptualización de Capacitación..... 38
2.2.4.	Conceptualización de Rentabilidad..... 39
2.3.	Definición de Términos Usados..... 40
2.4.	Hipótesis..... 43
2.5.	Variables..... 43
III.	Metodología..... 44
3.1.	Tipo y Diseño De La Investigación..... 44
3.2.	Población Y Muestra..... 45
3.3.	Técnicas E Instrumentos..... 53
IV.	Resultados..... 54
4.1.	Resultados..... 53
4.2.	Análisis De Resultados..... 60
V.	Conclusiones..... 64
	Referencias Bibliográficas..... 66
	Anexos..... 68

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

	Pág.
Tabla y Grafico N° 01 Edad de los Propietarios de las Mypes.....	71
Tabla y Grafico N° 02 Sexo de los Propietarios de las Mypes.....	72
Tabla y Grafico N° 03 Grado de Instrucción de los Propietarios.....	73
Tabla y Grafico N° 04 Estado Civil de los Propietarios de las Mypes.....	74
Tabla y Grafico N° 05 Profesión u ocupación de los propietarios.....	75
Tabla y Grafico N° 06 Tiempo del negocio dedicado al rubro.....	76
Tabla y Grafico N° 07 Formalidad de las Mypes.....	77
Tabla y Grafico N° 08 Número de Trabajadores Permanentes.....	78
Tabla y Grafico N° 09 Número de Trabajadores Eventuales.....	79
Tabla y Grafico N° 10 Motivo por el cual formo la Mype.....	80
Tabla y Grafico N° 11 Con que Financiamiento Formo su Mype.....	81
Tabla y Grafico N° 12 Tipo de entidad que recurre para solicitar crédito.....	82
Tabla y Grafico N° 13 Nombre de entidad financiera que solicita crédito.....	83
Tabla y Grafico N° 14 Monto de crédito solicitado para financiar su Mype.....	84
Tabla y Grafico N° 15 En el periodo 2013-2014 cuantas veces solicito crédito....	85
Tabla y Grafico N° 16 Entidad que otorga mayores facilidades.....	86
Tabla y Grafico N° 17 Palzo que solicito el crédito.....	87
Tabla y Grafico N° 18 Entidad a la que solicito crédito en el 2013 – 2014.....	88
Tabla y Grafico N° 19 Tasa de interés mensual que pago.....	89
Tabla y Grafico N° 20 En que fue invertido el crédito solicitado.....	90
Tabla y Grafico N° 21 Cursos de capacitación que recibió en el 2013-2014.....	91
Tabla y Grafico N° 22 Tipo de cursos de capacitación que participo.....	92
Tabla y Grafico N° 23 Año en que recibió más capacitación.....	93
Tabla y Grafico N° 24 Su personal recibió capacitación.....	94
Tabla y Grafico N° 25 Cuantas capacitaciones recibió su personal.....	95
Tabla y Grafico N° 26 En qué temas se capacito al personal	96
Tabla y Grafico N° 27 Considera a la capacitación como una inversión.....	97
Tabla y Grafico N° 28 La Rentabilidad de su Mype mejoro en el 2013-2014.....	98
Tabla y Grafico N° 29 En qué año fue mayor su rentabilidad 2013 o 2014.....	99
Tabla y Grafico N° 30 El financiamiento recibido mejoro su rentabilidad.....	100
Tabla y Grafico N° 31 La capacitación recibida mejoro su rentabilidad.....	101
Tabla y Grafico N° 32 La rentabilidad y la capacitación logra más rentabilidad...	102

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01 Mype Según Actividad Económica.....	33
Cuadro N° 02 Perfil de los Empresarios -Variable.....	46
Cuadro N° 03 Perfil de las Mypes – Variable.....	47
Cuadro N° 04 Financiamiento de las Mypes – Variable Independiente.....	48
Cuadro N° 05 Capacitación de las Mypes – Variable Independiente.....	49
Cuadro N° 06 Rentabilidad de las Mypes – Variable Independiente.....	50
Cuadro N° 07 Técnicas e Instrumentos.....	51
Cuadro N° 08 Resultados Respecto a los Empresarios.....	52
Cuadro N° 09 Resultados Respecto a las Mypes.....	54
Cuadro N° 10 Resultados Respecto al Financiamiento.....	55-56
Cuadro N° 11 Resultados Respecto a la Capacitación.....	57
Cuadro N° 12 Resultados Respecto a la Rentabilidad.....	59

I. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1. INTRODUCCION

En los últimos años, el crecimiento de las Mypes **ha sido importante para el dinamismo de la economía en el Perú**, ya que son ellos los que generan el mayor número de puestos de trabajo en nuestro País siendo este también un motivo para los micro y pequeños empresarios sientan más seguridad porque la confianza para hacer negocio se incrementó alcanzando un nivel más alto en esta última década; con esto podemos decir que el nacimiento de las Micro y pequeñas Empresas (Mypes) parten de un capital propio o ajeno al emprendedor que decidió hacer empresa ya sea por supervivencia o para generar mayores ingresos, donde las mismas necesitaran cubrir sus principales necesidades económicas y expandir sus recursos porque esto ayudara mantenerse y crecer en el mercado, es aquí donde el Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad se presentan como factores importantes y mayores contribuyentes al crecimiento y desarrollo de las Mypes.

En el ámbito empresarial del distrito de Callería – Pucallpa, existen Mypes en los diferentes Sectores Económicos como en Comercio, Servicios, Producción y otros, las mismas que participan en el mercado siendo formal o informal, pese a que existe un cierto número de Mypes que se mantienen a modo de subsistencia existe también un mayor número que ha logrado surgir en el tiempo según sea el entorno en el que se presenta.

De este modo se investigará y analizará la Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad que han logrado la sostenibilidad y surgimiento de las Mypes de Callería las cuales fueron emprendidas con conocimientos y recursos limitados que con el tiempo han logrado mayor participación y crecimiento en el mercado, frente a esta realidad problemática que se evidencian en las MYPES de Callería

surgieron las siguientes interrogantes: ¿Las Mypes han logrado permanecer y crecer en el tiempo debido a su Financiamiento Capacitación y Rentabilidad? ¿La Caracterización del financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son factores principales para que las Mypes sean sostenibles?

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACION DEL ESTUDIO

¿Cómo influye la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en el desarrollo de las Mypes del sector comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en el periodo 2013 – 2014?

Justificación Del Estudio

Este proyecto de investigación esta generado a partir de la línea de investigación sobre Mypes con un tema que es de interés nacional, regional y local, la cual ésta de acuerdo a lo establecido por los organismos nacionales, por lo que se justifica la investigación en diferentes ámbitos, como:

En lo científico, La investigación sirve como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema investigado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de afuera, generando así una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a buscar, analizar y evaluar la información necesaria generando también ampliar su gusto e interés por la investigación.

En lo social, La investigación permite conocer la realidad de las MYPES del Distrito de Callería desde el punto de vista económico financiero, determinando la influencia de la caracterización del financiamiento y la

Rentabilidad que las mismas han utilizado para lograr el ansiado crecimiento y desarrollo en el mercado, consiguiendo así que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir haciendo empresa. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social del Distrito, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre el desarrollo para las MYPES.

En lo personal, Como futuros profesionales, el realizar este tipo de investigaciones nos permite involucrarnos a fondo en el sector de las Mypes ya que estas generan un gran número de empleo al país, con esta investigación ampliamos nuestros conocimientos y desarrollamos habilidades generando así actitudes positivas hacia la investigación que al paso del tiempo nos será de gran utilidad porque nos permitirá crecer y desarrollarnos profesionalmente para conseguir un mayor beneficio personal.

1.3. ANTECEDENTES RELACIONADOS CON EL TEMA

Para la tesis se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones, ya concluidas de las que se obtuvo los antecedentes del problema para la misma, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación.

Estadísticas generales de las MYPES en el Perú. Ministerio de la Producción (2011), de su investigación concluyeron que las MYPE que desarrollan actividades de comercio y servicios, en conjunto representan el 84,2% de las MYPE y tienen los más altos porcentajes de organización como empresas individuales con el 89,2% y 56,2% respectivamente. En el periodo del 2002 al 2009, las MYPE generaron en promedio el 88,1% de los empleos del sector empresarial, en el mismo periodo la microempresa aportó el 78,6% y la pequeña empresa participó con el 9,6% de los empleos. También

mencionan que las empresas para desarrollar una actividad económica, requieren de inversión, el cual puede ser aportado por el dueño, los socios o accionistas, estos aportes van a constituir el patrimonio de la empresa, muchas veces se financia a través de deudas ante terceros. Administrar y rentabilizar el capital invertido, así como obtener el financiamiento oportuno, requiere de estructuras de organización definidas con responsabilidades específicas.

Jessica A. Kong Ramos / José M. Moreno Quilcate (2014), De su investigación concluyeron, que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES, gracias a ellas han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las MYPES en el período

2010 al 2012, constataron que gran parte de las micro y pequeñas empresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal. Finalmente determinaron como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir

en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Jefferson Rengifo Silva (2011), De su investigación concluyo, Respecto a los Empresarios: el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes: del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia. Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Respecto a la Rentabilidad: El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Camarena J.A (2011), De su investigación concluyo, Respecto a los Empresarios: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80%

son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Respecto a las Mypes: sus principales características del ámbito de estudios son: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 80% poseen un trabajador permanente y el 70% manifestaron que la formación de la Mypes fue por subsistencia. Respecto al Financiamiento: Los empresarios encuestados manifiestan que el 78% del financiamiento que obtuvieron fue mediante usureros y en el 2009 y 2010 el 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 90% no recibió capacitación en dos últimos años, el 70% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la Rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Lozano V. (2011), De su investigación concluyo, Respecto a los Empresarios: que el 90% de los empresarios encuestados su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80% son de sexo masculino, el 30% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Respecto a las Mypes: El 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 50% posee más de tres trabajadores permanentes. Respecto al Financiamiento: El 100% formaron sus Mypes obtener ganancias, El 50% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros. Invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 80% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por entidades bancarias. Respecto a la Capacitación: El 100% que recibieron que recibieron créditos en los años 2009-2010 manifestaron que no recibieron capacitación y el 100% de los representantes legales

encuestados declararon que si consideran que la capacitación es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: El 80% manifestó que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en sus empresas en los dos últimos años.

1.4. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVO ESPECIFICO

Objetivo General

- Determinar la Influencia del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en el desarrollo de las Mypes del sector Comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en periodo 2013 – 2014.

Objetivos Específicos

- Identificar la importancia del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad para las Mypes del sector comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en el periodo 2013-2014.
- Determinar si el Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad afectan al comportamiento de las Mypes del sector comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en el periodo 2013-2014.
- Determinar los beneficios que se logran con el Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las Mypes del sector comercio del rubro ventas de prendas de vestir del distrito de Callería en el periodo 2013 - 2014.

II. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1. BASES TEORICAS

2.1.1. Teorías del Financiamiento

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Por eso decimos que, desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios, como las siguientes:

a) **Teoría de Modigliani y Miller:** Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa en la cual establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa se toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten

definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

- **Proposición I de M&M.** Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).
- **Proposición II de M&M.** Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).
- **Proposición III de M&M.** Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es

independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

b) Modelo del Trade-Off o Equilibrio Estático: Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. Es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda. La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

c) La Teoría de la Jerarquía Financiera o Pecking Order

Theory: La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- Las empresas prefieren la financiación interna.
- La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión.
- Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

d) Teoría de los Costos de Agencia: esta teoría está fundamentada por la Corriente Contractual, donde propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios

cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información.

2.1.2. Teorías de 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". Chacaltana, 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.

a) La Teoría de las Inversiones en Capital Humano: La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964), esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del

trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en 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 aún 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 (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*postschooling*). 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).

b) 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 (1964). 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).

2.1.3. Teorías de la Rentabilidad

Según Ferruz, 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.

a) Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de 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.

b) Teoría de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe: El modelo de mercado de Sharpe (1963) 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 de la 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)

1. 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.

2. 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.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

2.2.1. Conceptualización de las Micro y Pequeñas Empresas

El nacimiento de una cultura emprendedora que se caracteriza por “la capacidad de ver oportunidades y aprovecharlas” (Pro Inversión, 2007), permite dar paso a una alternativa correcta de negocio con la finalidad de obtener bienes o prestar servicios, que genere ingresos, para poder solventar gastos tanto personales como familiares; pero sobre todo para fortalecer el ámbito empresarial de un país, es de ahí que diversos autores parten con

el significado de una MYPE. Según el estudio realizado por Pro Inversión (2007), una MYPE es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Representando en el Perú más del 90 % del empresariado nacional, generando en un 62% empleos ocupados.

Para ser más exacto, según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo (Decreto Legislativo N° 1086) .

Para Regalado, H., (2006) las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local. De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de salones de belleza y otros.

Para Foschiatto, P. y Stumpo, G., (2006) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. (Hinojosa, C., 2012).

➤ **Características de las Mypes**

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

1) El número de trabajadores:

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.
- La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

2) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Para Pro Inversión y ESAN (2007) entre las características **Comerciales y administrativas de las MYPES** destacan las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas, dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra, sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Así también diversos autores destacan que hay **Elementos Característicos exitosos de las MYPES** y lo destaca de esta forma la investigación que realizó, Pro Inversión (2007):

- Poseen una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica que están enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tienen flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente.

- Tienen la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impida continuar con la normalidad.
- Destaca su creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permite diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos.
- Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas.
- Buscan apoyo de grupos de referencia, especialmente de familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

➤ **Clasificación de MYPES por actividad económica**

Las MYPES, desarrollan diversas actividades económicas, de las que obtienen productos, bienes o servicios, con el fin de atender las necesidades de las personas y de la sociedad en general, convirtiéndose en una fuente generadora de ingresos.

Según el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – CODEMYPE, las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

Cuadro N° 1. MYPE según actividad económica.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	MYPE	
	N°	%
Agropecuario	22,672	1,9 %
Pesca	3,539	0,3%
Minería	6,338	0,5%
Manufactura	122,344	10,3%
Construcción	33,227	2,8%
Comercio	562,736	47,2%
Servicios	441,445	37,0%
TOTAL	192,301	100%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2010

Elaboración: PRODUCE-DGMYPE-C / Dir. Desarrollo Empresarial.

2.2.2. Conceptualización del Financiamiento

El financiamiento, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. 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.

También se define al financiamiento como la densificación del origen de los recursos con que se cubren las asignaciones

presupuestarias, por lo que son los canales e instituciones bancarias y financieras tanto internas o externas con las que se obtendrán los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas, puesto a que se trata generalmente de préstamos tomados para complementar los recursos propios (Gimo) 2002.

Finalmente, el Financiamiento es el mecanismo por medio del cual las empresas obtienen recursos con el menor costo posible, el cual también es utilizado para adquirir bienes, servicios o para pago a proveedores, su principal ventaja es que el pago se realizara en un monto determinado a un costo de capital fijo y en un plazo posterior.

a) Así mismo, el financiamiento posee ciertas **Fuentes de Obtención**, como son:

1. Capital Propio o 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.

b) El financiamiento también se **Divide en Financiamiento a Corto Plazo y Financiamiento a Largo Plazo.**

1. **Financiamiento a corto plazo**, la cual se subdivide de la siguiente manera:

- **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. 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.
- **Pagares:** 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 las 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.

2. **Financiamiento a Largo Plazo**, la cual se subdivide de la siguiente manera:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **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.

- **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.

En nuestro país 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:

- 1. 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.
- 2. 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.

3. 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.

2.2.3. Conceptualización de la Capacitación

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

- ✓ También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

- ✓ 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.

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

2.2.4. Conceptualización de la Rentabilidad

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

- ✓ Se define también a la Rentabilidad como la capacidad de generar suficiente utilidad o ganancia, por ejemplo: un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia

obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

- ✓ De esta manera podemos resumir que la Rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, el concepto de Rentabilidad puede hacer referencia a: Rentabilidad Económica, beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios , Rentabilidad Financiera , beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener eso beneficios, Rentabilidad Social objetivo de las empresas públicas, también perseguida por las empresas privadas.

2.3. DEFINICION DE TERMINOS USADOS

Caracterización: Determinación de aquellos atributos peculiares que presenta una persona o una cosa y que por tanto la distingue claramente del resto de su clase.

Financiamiento: Determinación al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Capacitación: Proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, etc., adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de metas propuestas.

Rentabilidad: Relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellas.

Mypes (Micro y Pequeña Empresa): unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Inversión: Término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Negocio: Ocupación que detenta un individuo y la cual está encaminada para obtener un beneficio de tipo económico.

Bancos: Institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que sus clientes les deja en custodia y, por el otro lado, utiliza éste para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés.

Capital de Trabajo: Compuesto por los activos, ya sean tangibles o intangibles, que dispone la empresa en cuestión y que sirven para determinar la capacidad económica y de inversión que presenta dicha empresa en la actividad diaria.

Gestión: Acción y efecto de gestionar y administrar, también Conjunto de acciones u operaciones relacionadas con la administración y dirección de una organización.

Utilidad: viene a ser es el interés, provecho o fruto que se obtiene de algo, el término también permite nombrar a la cualidad de útil.

Sostenibilidad: Refiere a algo que está en condiciones de conservarse o reproducirse por sus propias características, sin necesidad de intervención o apoyo externo.

Economía: Sistema de producción, distribución, comercio y consumo de bienes y servicios de una sociedad o de un país y como ciencia, es la disciplina que estudia las relaciones de producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios, analizando el comportamiento humano y social en torno de éstas fases.

Subsistencia: Término usado para definir aquello empleado para el sustento o mantenimiento de un mismo a través de los medios necesarios. Es el medio por el cual un organismo se mantiene vivo.

Optimización: Acción y efecto de optimizar. Este verbo hace referencia a buscar la mejor manera de realizar una actividad

Densificación: Acción y efecto de hacer denso una cosa.

Influencia: Acción y efecto de influir. Este verbo se refiere a los efectos que una cosa produce sobre otra.

Muestra: parte o una porción de un producto que permite conocer la calidad del mismo.

Ingresos: Son las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son elementos tanto

monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

2.4. HIPOTESIS

La Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad influyen favorablemente en el desarrollo de las MYPES del Distrito de Callería, lo que se ve reflejado en la optimización de gestión de las mismas y en el crecimiento del sector micro- empresarial del Distrito.

2.5. VARIABLES

- a) **Financiamiento** de las Mypes; Algunas características relacionadas con el financiamiento en las Mypes.
- b) **Capacitación** en las Mypes; Características referentes a la capacitación en las Mypes en el periodo de estudio.
- c) **Rentabilidad** de las Mypes; Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes respecto a la rentabilidad de sus Mypes en el periodo de estudio.

III. METODOLOGIA

3.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION

3.1.1. Tipo de Investigación

Se desarrolló la investigación utilizando el tipo de investigación cuantitativa, porque en la recolección de datos y en la presentación de resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2. Nivel de Investigación

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

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

En la investigación realizada el diseño que se utilizó fue no experimental – descriptivo-retrospectivo.

M  **O**

Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.1.1. No experimental

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

3.1.2. Descriptivo

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

3.1.3. Retrospectivo

Porque también se indago sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.3. POBLACION Y MUESTRA

3.3.1. Población

La población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito de Callería, dedicadas al sector y rubro de la materia de investigación.

3.3.2. Muestra

La muestra para esta investigación fue de tipo poblacional ya que se tomó una muestra consistente en 15 Mypes al total de la población.

3.3.3. Definición y Operacionalización de las Variables

Cuadro N° 2. Perfil de los Empresarios – Variable Complementaria

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Superior no - Universitario Superior - Universitario
		Ocupación y/o Profesión	Nominal: Especificar

Cuadro N° 3. Perfil de las MYPES – Variable Complementaria

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Antigüedad de las Mypes en el sector y rubro	Razón: De 01 a 05 años De 06 a 10 años De 11 a 15 años Más de 16 años
		Formalidad de las Mypes	Nominal: Formal Informal
		Número de Trabajadores Permanentes	Razón: Ninguno Uno Dos Tres Más de tres
		Número de Trabajadores Permanentes	Razón: Ninguno Uno Dos Tres Más de tres
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Obtener ganancias Por Subsistencia familiar

Cuadro N° 4. Financiamiento de las MYPES – Variable Principal

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento de las Mypes	Son algunas características relacionadas con el Financiamiento de las Mypes	Financiamiento de su actividad económica.	Nominal: Propio Terceros
		Entidad que recurre para obtener financiamiento	Nominal: Bancarias No Bancarias Terceros Otros
		Entidad financiera que solicito financiamiento para para iniciar su actividad económica	Nominal: Bancos (Especificar nombres) No Bancarias (Especificar nombres) Otros
		Monto de crédito solicitado para financiar su Mype	Cuantitativa: Especificar el monto
		Número de veces que solcito crédito en el periodo de estudio.	Nominal: 01 Vez 02 Veces 03 Veces Más de 03 Veces
		Entidad financiera que otorga mayor facilidad para obtener un crédito	Nominal: Bancos No Bancarios Terceros

		Plazo que fue otorgado el crédito en el periodo de estudio	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo No precisa
		Entidad financiera que solicito financiamiento durante el periodo de estudio	Nominal: Bancos (Especificar nombres) No Bancarias (Especificar nombres) Otros
		Tasa de interés mensual que pago	Cuantitativa: De 2.0% a 2.5% De 2.6% a 3.0% De 3.1% a 3.5% No precisa
		El crédito obtenido fue invertido.	Nominal: Capital de Trabajo Mejoramiento y/o ampliación de local Activos Fijos Capacitaciones

Cuadro N° 5. Capacitación en las MYPES – Variable Principal

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación en las Mypes.	Características referentes a la capacitación en las Mypes en el periodo de estudio.	Número de veces que recibió capacitación en el periodo de estudio.	Nominal: Uno Dos Tres Más de Tres Veces
		Tipo de cursos en los cuales participó.	Nominal: Administración de recursos humanos Marketing empresarial Manejo empresarial Manejo eficiente de crédito financiero Otros: especificar
		Durante el periodo de estudio en que año recibió más capacitación	Nominal: Año 2013 Año 2014 Ambos años
		Los trabajadores de la empresa han recibido capacitación	Nominal: Si No
		Número de veces que los trabajadores se han capacitado durante el periodo de estudio.	Ordinal: Ninguno Uno Dos Tres Más de tres veces

		Temas en que se capacito a los trabajadores	Nominal: Calidad de servicios y atención al cliente Gestión empresarial Ventas Otros: especificar
		Considera que la capacitación es una inversión.	Nominal. Si No

Cuadro N° 6. Rentabilidad de las MYPES – Variable Principal

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las Mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes respecto a la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los años 2013 – 2014.	Nominal: Si No No precisa
		En qué año fue mayor la rentabilidad de su empresa durante el periodo de estudio.	Nominal: 2013 2014 No precisa
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No No precisa
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida.	Nominal: Si No No precisa
		Cree que para obtener mayor rentabilidad es necesario contar con el financiamiento y la capacitación.	Nominal: Si No No precisa

3.4. TECNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. Técnicas

Para el presente proyecto se utilizó la técnica de la encuesta, para las MYPES del Distrito de Callería, con el fin de medir el desarrollo de las mismas.

3.4.2. Instrumentos:

Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario estructurado de 32 preguntas, las cuales fueron elaboradas por el autor.

Cuadro N° 7 Técnicas e Instrumentos

TECNICA	INSTRUMENTOS	OBSERVACIONES
ENCUESTA	CUESTINARIO	La misma que se emplea para presentar las preguntas relacionadas a la investigación.
ANALISIS DOCUMENTAL	GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL	Se emplea para recopilar información ya sea de textos, libros, revistas, informativos, Internet entre otros.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. RESULTADOS RESPECTO A LOS EMPRESARIOS

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

Cuadro N° 08

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 80% (12) tiene entre 30 a 60 años y el 20% (3) tienen entre 18 a 29 años.
Sexo	02	El 60% (9) son del sexo masculino y el 40% (6) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	03	El 40% (6) tiene superior no universitaria incompleta, otro 40% (6) superior universitaria incompleta, el 13% (2) superior no universitaria completa y el 7% (1) secundaria.
Estado Civil	04	El 53% (8) son convivientes, el 27% (4) son casados y el 20% (3) son solteros.
Profesión u Ocupación	05	El 67% (10) son comerciantes, el 20% (3) son técnicos en alguna profesión y el 13% (2) Empleados.

4.1.2. RESULTADOS RESPECTO A LAS MYPES

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

Cuadro N° 09

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al Sector y rubro	6	El 47% (7) tiene dedicado al negocio entre 01 a 05 años, el 33% (5) tiene entre 6 a 10 años y el 20% (3) tiene dedicado entre 11 a 15 años.
Formalidad de las Mypes	7	El 87% (13) de la Mypes son formales y el 13% (2) son informales.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 73% (11) no tiene ningún trabajador permanente, el 20% (3) tiene 01 trabajador permanente y el 7% (1) tiene 02 trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 60% (9) tienen 01 trabajador eventual, el 20% (3) no tienen ningún trabajador eventual y otro 20% (3) tiene 02 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Mypes.	10	El 87% (13) formó la Mype por subsistencia y el 13% (2) para obtener ganancia.

4.1.3. RESULTADOS RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 y 20 (ver Anexo 02).

Cuadro N° 10

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de Financiamiento Para iniciar la Mype	11	El 87% (13) financiaron su Mype con fondos de terceros y el 13% (2) lo financiaron con fondos propios.
Tipo de Entidad Financiera que recurrió	12	El 60% (9) solicito su crédito de entidades bancarias, el 27% (4) lo solicito de entidades no bancarias un 13% (2) de terceros.
Nombre de la entidad Financiera que obtuvo el crédito	13	El 40% (6) obtuvo su crédito del Banco de Crédito, el 27% (4) de Mi Banco, un 13% (2) de Cajas Municipales como CMAC Maynas, otro 13% (2) mediante otros no especificados y el 7% (1) lo obtuvo de Scotiabank.
Monto de crédito solicitado para iniciar su actividad	14	El 47% (7) solicito montos entre S/. 1,001 a S/. 5,000, el 33% (5) montos entre S/. 5,001 a S/. 10,000, un 13% (2) solicito montos entre S/. 500 a S/. 1,000 y otro 7% (1) no precisa.
En los años 2013 – 2014 números de veces que solicito crédito.	15	El 53% (8) solicitaron crédito 03 veces, un 20% (3) solicito más de 03 veces, otro 20% (3) solicito 02 veces y el 7% (1) solicito crédito solo 01 vez.

Entidad financiera que otorga mayor facilidad	16	El 47% (7) considera que son las entidades bancarias, el 40 % (6) indica que son las no bancarias y el 13% (2) considera que son terceros.
Plazo que fue otorgado crédito en el 2013 - 2014	17	El 67% (10) fue otorgado a Corto Plazo, el 20% (3) fue a Largo Plazo y el 13% (2) no precisa.
Nombre de entidad Financiera donde solicito crédito en el periodo 2013 – 2014.	18	Un 40% (6) solicitaron en las Cajas Municipales de Ahorro, el otro 27% (4) lo solicito en el Banco de Crédito, el 20% (3) en Mi Banco y el 13% (2) en otros no especificados.
Tasa mensual que pago por el crédito de los años 2013 -2014.	19	El 40% (6) pago una tasa mensual entre 2.6% a 3.0%, el 27% (4) pago entre 2.0% a 2.5%, el 20% (3) pago mensual una tasa entre 3.1% a 3.5% y el 13 % (2) no precisa.
En que fue invertido el crédito obtenido en el periodo 2013-2014.	20	El 93% (14) lo ha invertido en Capital de Trabajo y el 7% (1) ha invertido en mejoramiento y ampliación de local comercial.

4.1.4. RESULTADOS RESPECTO A LA CAPACITACION

Fuente: Tablas 21, 22, 23, 24, 25, 26 y 27 (ver Anexo 02).

Cuadro N° 11

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Capacitaciones recibidas en los años 2013 – 2014.	21	El 47% (7) recibió capacitación 03 veces, 27% (4) recibió 02 capacitaciones, el 13% (2) se capacito 01 vez y el 13% (2) más de 03 veces.
Temas en que se capacito.	22	El 47% (7) se capacito en Gestión Empresarial, el 27% (4) en Marketing Empresarial, un 13% (2) en manejo eficiente de crédito financiero, el otro 13% (2) otros no especificados.
Año en que recibiste más capacitación, 2013 o 2014.	23	El 53% (8) recibió más capacitación en el año 2014 y el 27% (4) manifiesta que fue en el año 2013.
El personal recibió alguna capacitación	24	El 67% (10) manifestó que el personal Si recibió capacitación, el 20% (3) no precisa y el 13% (2) el personal No recibió capacitación.
Cuántas capacitaciones recibió el personal de su empresa	25	El 73% (11) capacito a su personal 01 vez, el 20% (3) no recibió capacitación y el 7% (1) recibió capacitación 02 veces.
Temas en que fue capacitado el personal	26	El 53% (8) capacito al personal en calidad de servicios y atención al cliente, el 27% (4) en ventas y el 20% (3) en otros no especificados.
La capacitación es una inversión.	27	El 80% (12) considera que la capacitación es una inversión, el 13% (2) cree que no es una inversión y el 7% (1) no sabe precisar.

4.1.5. RESULTADOS RESPECTO A LA RENTABILIDAD

Fuente: Tablas 28, 29, 30, 31 y 32 (ver Anexo 02).

Cuadro N° 12

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
La rentabilidad mejoro en el periodo 2013 y 2014.	28	El 87% (13) afirman que la rentabilidad de su empresa Si mejoro y el 13% (2) considera que No mejoro.
La rentabilidad fue mayor en que año 2013 o 2014	29	El 60% (9) considera que el año 2014 la rentabilidad de su empresa fue mayor y el 40% (6) cree que fue mayor en el año 2013.
El Financiamiento recibido ha mejorado su rentabilidad.	30	El 93% (14) afirma el financiamiento recibido Si ha mejorado la rentabilidad de su empresa y el 7 % (1) no sabe precisar.
La capacitación recibida ha mejorado su rentabilidad	31	El 60% (9) considera que la capacitación recibida Si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 33% (5) cree que No ha mejorado con la capacitación recibida y el 7%(1) no sabe precisar.
Se obtiene mayor rentabilidad con el financiamiento y la capacitación.	32	El 67% (10) cree que, Si se obtiene mayor rentabilidad, el 20% (3) considera que No se obtiene mayor rentabilidad con estas dos variables y el 13% (2) no sabe precisar.

4.2. ANALISIS DE RESULTADOS

4.2.1. Respecto a los empresarios

De las 15 Mypes encuestadas del distrito de Callería el 80% de los propietarios son adultos y sus edades oscilan entre 30 a 60 años (ver tabla 01), en tanto el restante 20% tiene menos de 30 años, es decir de la investigación predomina la edad adulta en los propietarios de estas Mypes.

El 60% de los empresarios encuestados del sector son del sexo masculino (ver tabla 02), es decir predomina el sexo masculino en las Mypes del rubro.

Un 40% de los propietarios de las Mypes encuestadas del sector tienen el grado de instrucción Superior no universitario incompleto y el otro 40% tiene el grado de superior universitario incompleto (ver tabla 03), es decir predomina el grado de instrucción superior universitario y no universitario.

4.2.2. Respecto a las características de las Mypes

El 100% de las Mypes encuestadas se dedican al comercio de prendas de vestir hace más de 3 años (Ver tabla N° 06). Del cual los resultados nos indican que las Mypes en estudio tienen la antigüedad necesaria que les ha permitido mantenerse y sostenerse en el tiempo de tal modo que podemos considerarlas estables.

El 73% de las Mypes encuestadas no tienen trabajadores permanentes y el 60% tiene un trabajador eventual (Ver tablas N° 08 y 09). Estos resultados implican que, desde el punto de vista numérico de trabajadores que contratan las empresas, se

encuentra una variación entre micro y pequeña empresa.

El 87% de las Mypes encuestadas del sector Comercio de prendas de vestir del distrito de Callería son formales (Ver tabla N^a 07), esto principalmente por exigencias legales, además que la formalización les permite llevar una administración adecuada para la Mype.

4.2.3. Respecto al financiamiento

El 87% de las Mypes encuestadas fueron financiadas con fondos de terceros del sistema bancario destacando entre ellos el Banco de Crédito, Mi banco, CMAC Maynas (ver tabla N^a 11, 12 y 13); es decir las Mypes comenzaron su actividad económica con recursos ajenos el cual en sus inicios les implicaba un costo que afectaba a su rentabilidad.

Durante el periodo de estudio 2013 – 2014, el 53% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito un número de 03 veces en entidades bancarias y no bancarias con mayor porcentaje (ver tabla N^a 15 y 16); es decir las Mypes en estudio consideran el financiamiento como un factor principal para el desarrollo de su actividad económica.

Del financiamiento recibido en el periodo de estudio 2013 – 2014, de las Mypes encuestadas se establece que el 67% fue otorgado a Corto plazo y la tasa de interés mensual que pago fue entre 2.6% a 3% (ver tabla N^a 17 y 19); esto indica que las Mypes en estudio consideran que solicitar créditos a corto plazo tiene mayor beneficio para su rentabilidad.

El 93% de la Mypes encuestadas manifestaron que durante el

periodo de estudio 2013 - 2014 el financiamiento recibido fue invertido en capital de trabajo (ver tabla N^a 20). Es decir que las Mypes consideran solicitar financiamiento para capital de trabajo ya que en el sector el movimiento económico gira entorno a la mercadería que comercializa.

4.2.4. Respecto a la capacitación

El 47% de las Mypes encuestadas durante el periodo de estudio 2013 -2014 han recibido capacitación un numero de 03 veces, donde también se determinó que el 47% se capacitaron en temas como Gestión Empresarial (ver tabla N^a 21 y 22). Estos resultados nos indican que las Mypes no están ajenas a recibir orientación y/o capacitación puesto que lo utilizan como una herramienta para mejorar su rentabilidad.

El 53% de las Mypes encuestadas indicaron que en el periodo de estudio el año en que recibieron mayor número de capacitación fue en el 2014 (ver tabla N^a 23). Es decir que en el periodo de estudio las Mypes marcaron un año como el más productivo con respecto a las capacitaciones.

El 67% de las Mypes encuestadas manifestaron que si capacita a su personal (ver tabla N^a 24). Es decir que las Mypes consideran que la capacitación es un punto importante para el personal de su empresa y que gracias a ello mejorar la acogida que tiene en el mercado.

De las Mypes encuestadas el 73% indico que durante el periodo de estudio su personal recibió 01 de capacitación y el tema que fueron capacitados con mayor porcentaje es en Calidad de servicios y atención al cliente (ver tabla N^a 25 y 26). Es decir que las Mypes son poco frecuentes con respecto a la

capacitación de su personal.

El 80% de los propietarios de las Mypes encuestadas consideran que la capacitación es una inversión en beneficio de su empresa (ver tabla N^a 27), podemos decir que un gran número de Mypes recurren a la capacitación para ayudarlos a obtener más ganancias gracias a los conocimientos que brinda.

4.2.5. Respecto a la rentabilidad

El 87% de los propietarios de las Mypes encuestadas manifestaron que la rentabilidad de su Mype ha mejorado en los dos últimos años 2013 - 2014 (ver tabla N^a 28). Lo que quiere decir que las Mypes consideran que los años que abarca el periodo de estudio fue una buena etapa para la rentabilidad.

El 93% de los propietarios de las Mypes encuestadas manifestaron que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa (ver tabla N^a 30), esto quiere decir que las Mypes con el financiamiento logran mantener y crecer su actividad económica generándole así mayor rentabilidad.

El 60% de los propietarios de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa (ver tabla N^a 31). Lo cual quiere decir que para las Mypes en estudio la capacitación contribuye favorablemente en su rentabilidad.

De las Mypes encuestadas, el 67% de los propietarios manifestaron que obtienen mayor rentabilidad recurriendo al financiamiento y a la capacitación (ver tabla N^a 32), esto quiere decir que las Mypes haciendo uso de estas dos variables lograran mayor porcentaje en su rentabilidad.

V. CONCLUSIONES

Después de haber precisado los resultados obtenidos y discutido los mismos, de acuerdo al análisis y la evaluación de cada variable estudiada, para llegar a los objetivos podemos concluir lo siguiente:

- Se pudo identificar que el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad fueron y serán factores sumamente importantes para el crecimiento de las Mypes del Distrito de Callería, en tal sentido de acuerdo a la frecuencia y magnitud con que las Mypes aplique y/o utilice estos factores será mayor del grado de importancia que genera en ellas como impulsarlos a mejorar sus ingresos y obtener ganancias más rentables financieramente.
- Se ha determinado que el Financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad si afectan al comportamiento de las Mypes del distrito de Callería, ya que al solicitar un financiamiento genera una obligación de pago con interés comprometiendo de esta manera sus ingresos, donde la capacitación afecta también en los ingresos de las Mypes es decir cuando lo aplican en los trabajadores en la mayoría de casos es a costo incurrido por la empresa, en tal sentido considerando estos factores como una inversión que afectan positivamente en las Mypes porque su rentabilidad crece y para asumir estos gastos.
- Al evaluar el desarrollo de las Mypes del Distrito de Callería en el período 2013 al 2014, constatamos que gran parte de las Mypes se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad para destinar efectivamente su financiamiento, pero pese a ello sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de terceros. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente.

- Al evaluar los beneficios que brindan el Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad a las Mypes del distrito de Callería, podemos constatar que las Mypes han logrado mantenerse estables en el mercado, incrementando su capacidad de gestionar los recursos con los que cuenta, por lo que logra alcanzar mayor rentabilidad y los beneficios que se pudo resaltar son:
 - Crecimiento de la Mype
 - Estabilidad en el Mercado
 - Capacidad de Gestión de los recursos
 - Mayor Rentabilidad
 - Genera más ingresos y Ganancias

- Finalmente se concluye de la investigación que el Financiamiento, la Capacitación y Rentabilidad, han influenciado de manera positiva para el desarrollo de las MYPES del Distrito de Callería, puesto a que con estas variables las Mypes pueden acceder a créditos para seguir financiando su actividad económica permitiéndoles contar con mejor inventario para ofrecer a sus clientes de este sector, contribuyendo del mismo modo los conocimientos, métodos y procesos obtenidos mediante la capacitación, por lo que la rentabilidad generada con estos factores será mayor, de tal manera las variables mencionadas influyen favorablemente al desarrollo de las Mypes logrando crecimiento y estabilidad en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✚ Ministerio de la Producción. Estadísticas generales de las MYPES en el Perú, Año: 2011.
- ✚ Jessica A. Kong Ramos / José M. Moreno Quilcate Año: 2014 “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José-Lambayeque periodo 2010-2012”.
- ✚ Jefferson Rengifo Silva - Año: 2011 “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro artesanía shipiba conibo del distrito de calería periodo 2009-2010”.
- ✚ Lozano V. Año: 2011 “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de contamana periodo 2009-2010”
- ✚ Gilberto J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 jul.30]. Disponible desde:
<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
- ✚ Bazán J. La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [2008 Agos. 21]. Disponible desde:
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales.shtml>
- ✚ Bazán J. La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo María – Perú: 2006. [citado enero del 2008]. Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>

- ✚ Reyna R. 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”.

- ✚ SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 oct. 12]. Disponible en:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

- ✚ Financiamiento Pre-inversión. Financiamiento. [citada 2011 oct. 13]. Disponible en:
[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS_PARMY_PES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS_PARMY_PES/Capitulo4(1).pdf).

- ✚ Definición. Financiamiento. [citada 2011 oct. 13]. Disponible en:
<http://www.definicion.org/financiamiento>.

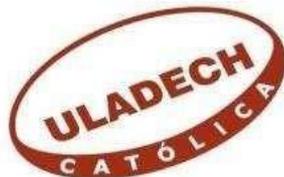
- ✚ Definición. Financiamiento ABC. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- ✚ Pérez L, Capillo F. Financiamiento. [citada 2011 oct. 13]. Disponible en:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

- ✚ La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2011 Oct. 14]. Disponible en:
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

ANEXOS

Anexo N°01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN –DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes 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, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Ventas de Prendas de Vestir del distrito Callería, periodo 2013 –2014**”.

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

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

I. DATOS GENERALES DE LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES

1.1. Edad del representante legal de la empresa.....

1.2. Sexo: Masculino..... Femenino.....

1.3. Grado de instrucción:

Ninguno..... Primaria..... Secundaria..... Superior No Universitaria Completa..... Superior No Universitaria Incompleta..... Superior Universitaria Completa..... Superior Universitaria Incompleta.....

1.4. Estado Civil: Soltero..... Casado..... Conviviente.....

Divorciado.....

1.5. Profesión.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

2.1. Tiempo del negocio dedicado al Sector y Rubro empresarial.....

2.2. La Mype es formal: Sí..... No..... La Mype es informal: Sí..... No.....

2.3. Número de trabajadores permanentes.....Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No.....

2.5. La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Sí.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: Sí..... No.....

3.2. Si el financiamiento fue de terceros, a qué entidad recurrió para obtener su financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre)

Qué tasa de interés mensual paga.....

TercerosQué tasa de interés mensual paga.....

Monto de Credito solicitado

3.3. En el Periodo de los años 2013 a 2014:

Cuántas veces solicitó crédito.....

A qué plazo fue otorgado el crédito:

Corto plazo: Largo Plazo:

A qué entidad financiera (especificar).....

Qué tasa de interés mensual que pagó (especificar).....

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

Las entidades bancarias.....

Las entidades no bancarias.....

Los prestamistas Terceros.....

3.5. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo

Mejoramiento y/o ampliación del local

Activos fijos

Programa de capacitación

Otros - Especificar:

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES

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

Uno.....Dos.....Tres..... Más de tres.....

- 4.2.** Si tuvo capacitación, En qué tipo de cursos participó Ud.:
- Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos.....
- Marketing Empresarial..... Otro: Especificar.....
- 4.3.** En qué año recibió más capacitación: 2013..... 2014.....
- 4.4.** El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?
Si..... No.....;
- Si la respuesta es **SI**, indique la cantidad de cursos:
1 curso.....2 cursos..... 3 cursos..... Más de 3 cursos.....
- 4.5.** En qué temas se capacitaron sus trabajadores:
- Calidad de Servicios y Atención al Cliente..... Ventas.....
- Gestión Empresarial.....Otros: especificar.....
- 4.6.** Ud. como empresario considera que la capacitación es una inversión en beneficio de su empresa: Si.....No.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

- 5.1.** Cree Ud. que la Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 02 últimos años: Si..... No.....
- 5.2.** Del periodo 2013 - 2014, en qué año Considera que la Rentabilidad de su Empresa fue Mayor:
Año 2013 Año 2014 No Precisa.....
- 5.3.** Considera que el Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si..... No.....
- 5.4.** Considera que la Capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:
Si..... No.....
- 5.5.** Cree Ud. Que para lograr mayor la rentabilidad en su empresa se necesita contar con un buen financiamiento y capacitación al personal
Sí.....No.....

Pucallpa, Noviembre del 2015.

TABLAS DE RESULTADOS

1. RESPECTO A LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los Propietarios de las Mypes del ámbito de estudio. (Tablas del 01 al 05)

Tabla N°01

Edad de los Propietarios de las Mypes		
Edad (Años)	Frecuencia	Porcentaje %
18 - 29 (Joven)	3	20%
30 - 60 (Adulto)	12	80%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 01, se observa que el 80% (12) de los propietarios de las Mypes encuestadas sus edades fluctúan entre 30 a 60 años y el 20% (3) están entre 18 a 29 años.

Tabla N°02

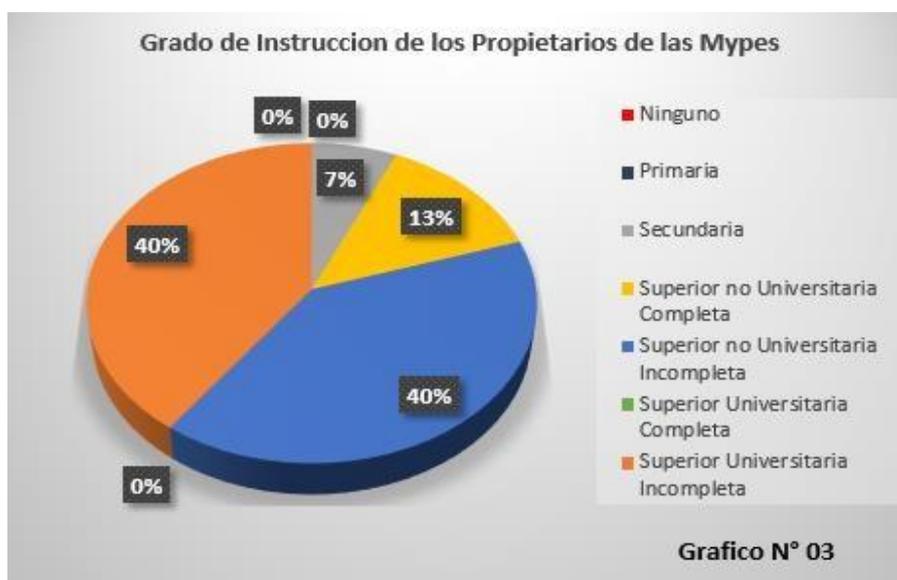
Sexo de los Propietarios de las Mypes		
Sexo	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	9	60%
Femenino	6	40%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 02, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 60% (9) son del sexo masculino y el 40% (6) son del sexo femenino.

Tabla N°03

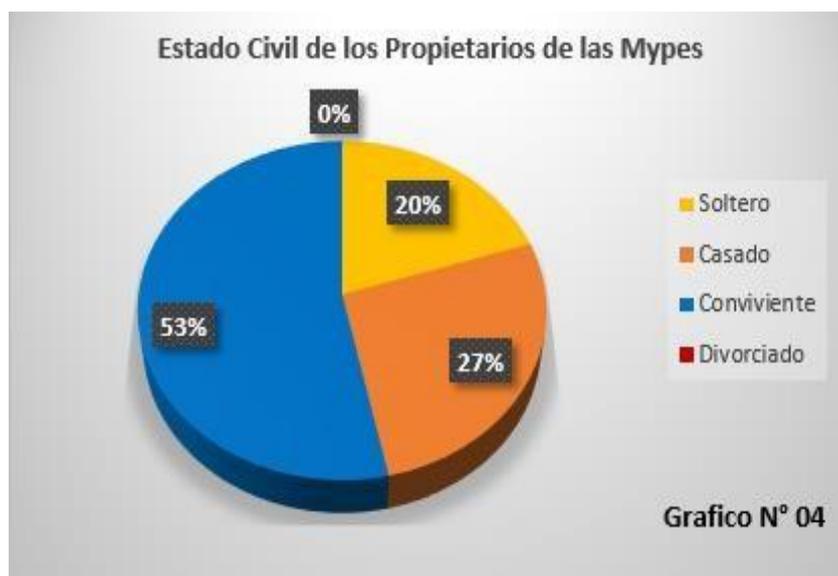
Grado de Instrucción de los Propietarios de las Mypes		
Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	0	0%
Primaria	0	0%
Secundaria	1	7%
Superior no Universitaria Completa	2	13%
Superior no Universitaria Incompleta	6	40%
Superior Universitaria Completa	0	0%
Superior Universitaria Incompleta	6	40%
Total	15	100%



En la Tabla y Grafico N° 03, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, un 40% (6) tiene el grado de instrucción Superior no Universitaria Incompleta, otro 40% (6) tiene el grado de instrucción Universitaria Incompleta, el 13% (2) tiene el grado de instrucción Superior no Universitaria Completa y el 07% (1) secundaria.

Tabla N°04

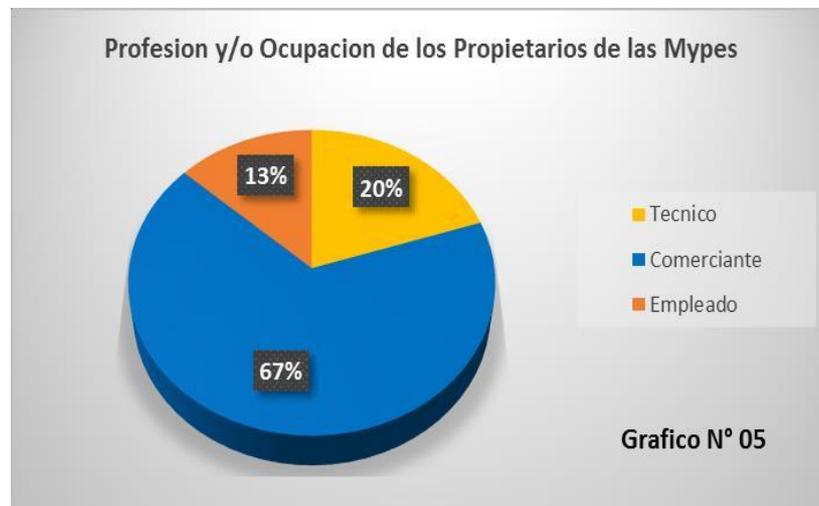
Estado Civil de los Propietarios de las Mypes		
Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	3	20%
Casado	4	27%
Conviviente	8	53%
Divorciado	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 04, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 53% (8) tienen el estado civil de convivientes, el 27% (4) son casados y el 20% (3) son solteros.

Tabla N°05

Profesión u Ocupación de los Propietarios de las Mypes		
Profesión y/o Ocupación	Frecuencia	Porcentaje %
Técnico	3	20%
Comerciante	10	67%
Empleado	2	13%
Total	15	100%



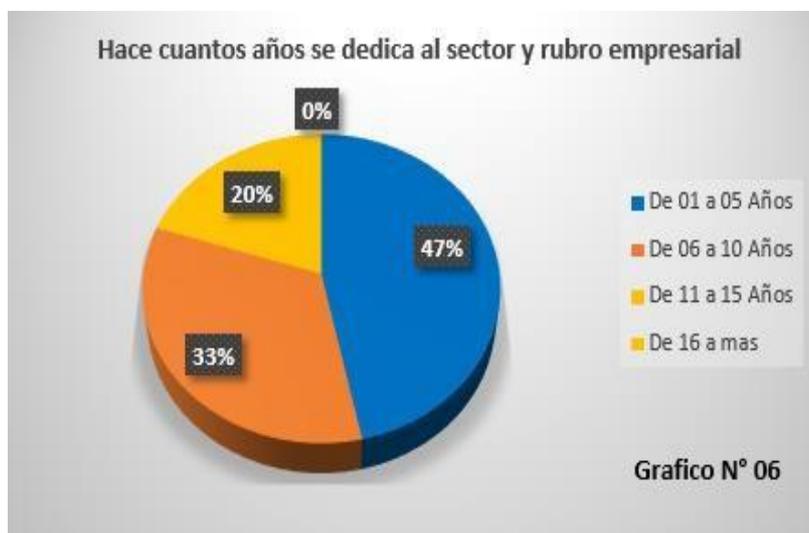
En la Tabla y Gráfico N° 05, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 67% (10) son de ocupación comerciantes, el 20 % (3) son de profesión técnicos y el 13% (2) son de ocupación empleados.

2. RESPECTO A LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los Propietarios de las Mypes del ámbito de estudio (Tablas del 06 al 10).

Tabla N°06

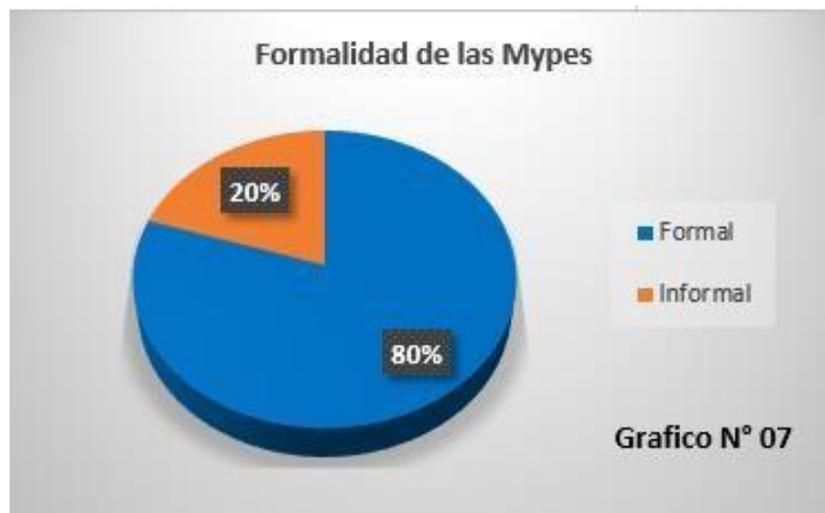
Tiempo del negocio dedicado al sector y rubro empresarial		
Tiempo del Negocio	Frecuencia	Porcentaje %
De 01 a 05 Años	7	47%
De 06 a 10 Años	5	33%
De 11 a 15 Años	3	20%
De 16 a mas	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 06, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 47% (7) tienen entre 01 a 05 años en el rubro empresarial, el 33% (5) tienen entre 06 a 10 años y el 20% (3) tienen entre 11 a 15 años en el rubro empresarial.

Tabla N°07

Formalidad de las Mypes		
Formalidad	Frecuencia	Porcentaje %
Formal	13	87%
Informal	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Grafico N° 07, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 87% (13) son formales y el 13% (2) son informales.

Tabla N°08

Número de Trabajadores Permanentes de las Mypes		
N° Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	11	73%
1 Trabajadores	3	20%
2 Trabajadores	1	7%
3 Trabajadores	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Grafico N° 08, se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 73% (11) no cuentan con trabajadores permanentes, el 20% (3) cuenta con 01 trabajador permanente y el 7% (1) cuenta con 02 trabajadores permanentes.

Tabla N°09

Número de Trabajadores Eventuales de las Mypes		
N° Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	3	20%
1 Trabajador	9	60%
2 Trabajadores	3	20%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 09, se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% (9) cuenta con 01 trabajador eventual, un 20% (3) cuenta con 02 trabajadores Eventuales y otro 20% (3) no cuenta con trabajadores eventuales.

Tabla N°10

Motivo por el cual se formó la Mype		
Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje %
Para Obtener Ganancias	2	13%
Subsistencia	13	87%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 10, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 87% (13) indicó que formó su Mype por subsistencia y el 13% (2) manifestó que formó su Mype para obtener ganancias.

3. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los Propietarios de las Mypes del ámbito de estudio (Tablas del 11 al 20).

Tabla N° 11

Como Financio su actividad productiva cuando inicio su empresa		
Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Financiamiento Propio	2	13%
Financiamiento de Terceros	13	87%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 11, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 87% (13) manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron para iniciar su Mype fue de terceros y el 13% (2) manifestó que su financiamiento fue propio.

Tabla N° 12

Tipo de Entidades que recurre para Obtener Financiamiento		
Tipo de Entidades Financieras	Frecuencia	Porcentaje %
Bancarias	9	60%
No Bancarias	4	27%
Terceros	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 12, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 60% (9) recurren a las entidades Bancarias para obtener un financiamiento, el 27% (4) recurren a las entidades no bancarias, un 13% (2) recurren a terceros.

Tabla N° 13

Nombre de las Entidades Financieras que solicito crédito para iniciar su Mype		
Nombre de Entidades Financieras	Frecuencia	Porcentaje %
Banco de Crédito	6	40%
Mi Banco	4	27%
Scotiabank	1	7%
CMAC Maynas	2	13%
Otros	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 13, se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% (6) solicitaron crédito en el Banco de Crédito, el 27% (4) lo solicito a Mi Banco, un 13% (2) lo solicito en CMAC Maynas, otro 13 % (2) lo solicitaron a otras entidades financieras y el 7% (1) solicitaron a Scotiabank.

Tabla N° 14

Monto de crédito solicitado para Financiar su Mype		
Monto de Crédito	Frecuencia	Porcentaje %
De S/. 500 a S/. 1,000	2	13%
De S/. 1,001 a S/. 5,000	7	47%
De S/. 5,001 a S/. 10,000	5	33%
No Precisa	1	7%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 14, se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 47% (7) recibió crédito en montos de S/. 1,001 a S/. 5,000, el 33% (5) recibió créditos en montos de S/. 5,001 a S/. 10,000, un 13% (2) recibió créditos en montos de S/. 500 a S/. 1,000 y el 7 % (1) no precisa.

Tabla N° 15

Durante el periodo 2013 - 2014 cuantas veces solicito crédito		
N° de Créditos	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguna	0	0%
1 Vez	1	7%
2 Veces	3	20%
3 Veces	8	53%
Más de 3 veces	3	20%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 15, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas manifestaron que en el periodo 2013 - 2014, el 53% (8) solicitaron crédito un número de 03 veces, un 20% (3) manifestó que solicitó 2 veces, otro 20% (3) manifestó que solicitó más de 3 veces créditos y el 7% (1) manifestó que solicitó 01 vez crédito durante este periodo de estudio.

Tabla N° 16

Entidad financiera que le otorga mayor facilidad para la obtención de un crédito		
Tipo de Entidades Financieras	Frecuencia	Porcentaje %
Bancarias	7	47%
No Bancarias	6	40%
Terceros	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 16, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 47% (7) manifestó que las entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades Bancarias, el 40% (6) manifestaron son entidades no bancarias y el 13% (2) indicaron que terceros.

Tabla N° 17

A qué Plazo fue otorgado el crédito solicitado en el periodo 2013 - 2014		
Plazo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Corto Plazo	10	67%
Largo Plazo	3	20%
No Precisa	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 17, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 67% (10) indicaron que el crédito otorgado en el periodo 2013 – 2014 fue a Corto Plazo, el 20% (3) manifestaron que fue a Largo Plazo y el 13% (2) no precisa.

Tabla N° 18

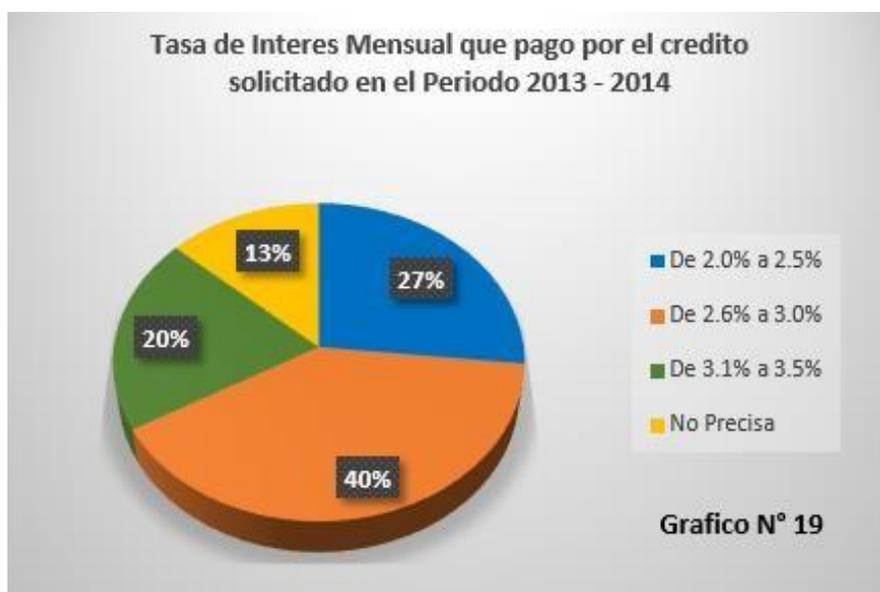
Entidades Financieras que solicito crédito en el Periodo 2013 - 2014		
Entidades Financieras	Frecuencia	Porcentaje %
Cajas Municipales de Ahorros	6	40%
Mi Banco	3	20%
Banco de Crédito	4	27%
Otros	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 18, se observa que del 100% de los empresarios de las Mypes encuestadas, el 40% (6) manifestaron que las entidades donde solicitaron crédito en el periodo 2013 – 2014 fue a las Cajas Municipales de Ahorros, el 27% (4) lo solicitaron al Banco de Crédito, el 20% (3) lo solicitaron a Mi Banco y el 13% (2) no precisan.

Tabla N° 19

Tasa de Interés Mensual que pago por el crédito solicitado en el Periodo 2013 - 2014		
Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje %
De 2.0% a 2.5%	4	27%
De 2.6% a 3.0%	6	40%
De 3.1% a 3.5%	3	20%
No Precisa	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 19, se observa que del 100% de los encuestados, el 40% (6) manifestó que pago una tasa de interés entre 2.6% a 3.0% mensual, el 27% (4) pago una tasa de interés mensual de 2.0% a 2.5%, el 20% (3) manifestó que pago una tasa de interés mensual de 3.1% a 3.5% y el 13 % (2) no precisa a tasa de interés mensual que pago por el crédito obtenido en el periodo de estudio.

Tabla N° 20

En que fue invertido el Crédito que Obtuvo		
El Crédito fue Invertido	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de Trabajo	14	93%
Capacitaciones	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación de local	1	7%
Activos Fijos	0	0%
Total	15	100%



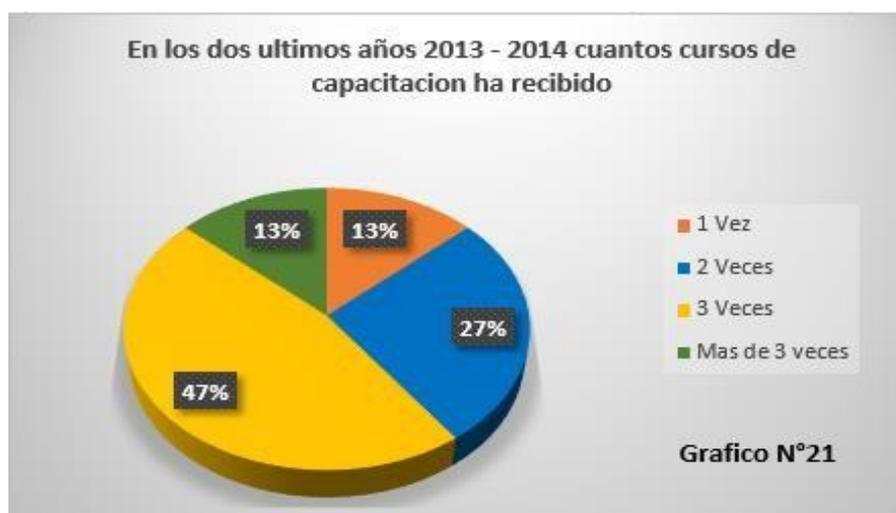
En la Tabla y Gráfico N° 20, se observa que del 100% de los encuestados, el 93% (14) manifestaron que el crédito recibido fue invertido en Capital de Trabajo y el 7% (1) indicaron que fue invertido en Mejoramiento y/o Ampliación de Local.

4. RESPECTO A LA CAPACITACION DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los Propietarios de las Mypes del ámbito de estudio (Tablas del 21 al 27).

Tabla N° 21

En los dos últimos años 2013 - 2014 cuantos cursos de capacitación ha recibido		
N° de Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
1 Vez	2	13%
2 Veces	4	27%
3 Veces	7	47%
Más de 3 veces	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 21, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 47% (7) manifestó que en el periodo 2013 – 2014 recibió Capacitación 03 veces, el 27% (4) indicaron que recibieron 02 veces, el 13% (2) manifestó que en este periodo recibió 01 vez y el 13% (2) recibió más de 03 veces durante el periodo 2013 – 2014.

Tabla N° 22

Si tuvo Capacitación, en qué tipo de curso participo Ud.		
Tipo de Curso de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Marketing Empresarial	4	27%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Gestión Empresarial	7	47%
Manejo eficiente de Crédito Financiero	2	13%
Otros	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 22, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 47% (7) recibió cursos de capacitación en Gestión Empresarial, el 27% (4) se capacito en cursos de Marketing Empresarial, un 13% (2) recibió cursos de capacitación en Manejo eficiente de Crédito Financiero y otro 13% (2) manifiesta que fue en otros cursos.

Tabla N° 23

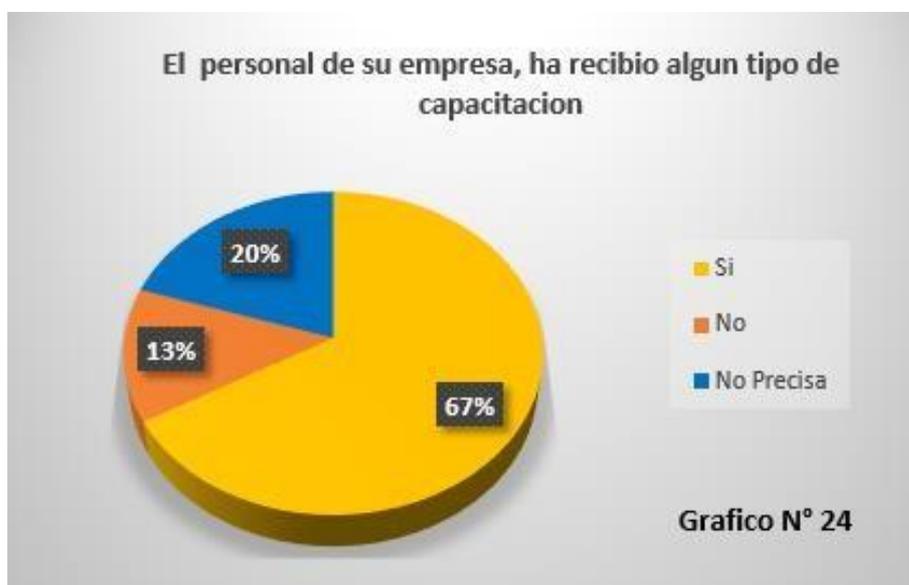
Durante el periodo 2013 - 2014, en qué año recibiste más Capacitación		
Años - Mayor Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Año 2013	4	27%
Año 2014	8	53%
Ambos Años	3	20%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 23, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 53% (8) manifestaron que en el año 2014 recibieron más capacitación y el 27% (4) indicaron que fue en el año 2013 y el 20% (3) considera que fue en ambos años.

Tabla N° 24

El personal de su empresa, ha Recibido algún tipo de Capacitación		
Capacitación de Personal	Frecuencia	Porcentaje %
Si	10	67%
No	2	13%
No Precisa	3	20%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 24, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 67% (10) indicó que el personal de su empresa si ha recibido capacitación, el 20% (3) no precisa y el 13% (2) dijo que su personal no ha recibido capacitación.

Tabla N° 25

Cuántas capacitaciones recibió el personal de su empresa		
N° de Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	3	20%
01 Curso	11	73%
02 Cursos	1	7%
03 Cursos	0	0%
Más de 03 cursos	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 25, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 73% (11) manifestaron que recibieron 01 curso de capacitación, el 20% (3) no recibió ningún curso de capacitación y el 07% (1) indica que recibió 02 cursos capacitación.

Tabla N° 26

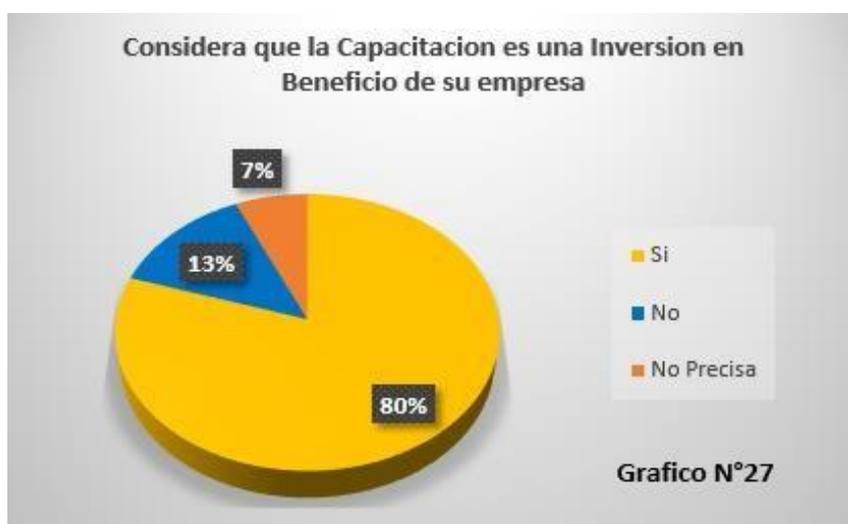
En qué temas se capacito a los trabajadores		
N° de Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Calidad de Servicios y Atención al Cliente	8	53%
Gestión Empresaria	0	0%
Ventas	4	27%
Otros	3	20%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 26, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 53% (8) manifestaron que capacitaron a sus trabajadores en Calidad de Servicios y Atención al Cliente, el 27% (4) capacitaron a su personal en Ventas y el 20% (3) indica que capacitaron a su personal en otros cursos.

Tabla N° 27

Considera que la Capacitación es una Inversión en Beneficio de su empresa		
Es o no, una Inversión Beneficiosa	Frecuencia	Porcentaje %
Si	12	80%
No	2	13%
No Precisa	1	7%
Total	15	100%



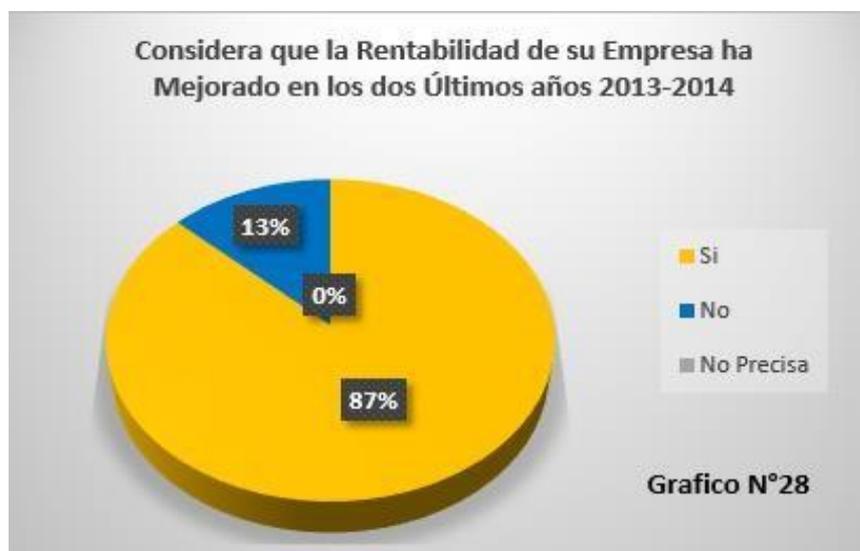
En la Tabla y Gráfico N° 27, se observa que del 100% de propietarios de las Mypes encuestadas, el 80% (12) manifestaron que la capacitación es una inversión en beneficio de su empresa, el 13% (2) considera que no es una inversión para su Mype y el 7% (1) no precisa.

5. RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta aplicada a los Propietarios de las Mypes del ámbito de estudio (Tablas del 28 al 32)

Tabla N° 28

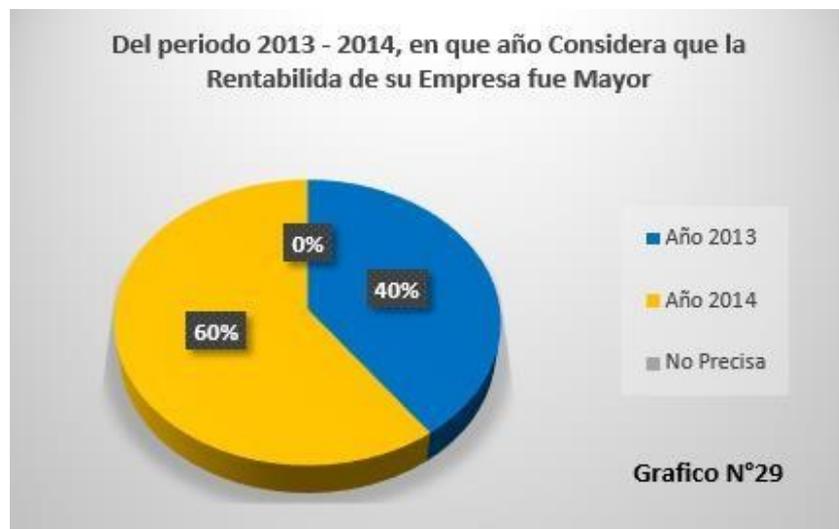
Considera que la Rentabilidad de su Empresa ha Mejorado en los dos Últimos años 2013-2014		
La Rentabilidad ha Mejoro	Frecuencia	Porcentaje %
Si	13	87%
No	2	13%
No Precisa	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 28, se observa que del 100% de las Mypes encuestadas, el 87% (13) considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años 2013 - 2014, el 13% (2) manifestaron que la Rentabilidad de su empresa No ha mejorado en los años del periodo de estudio.

Tabla N° 29

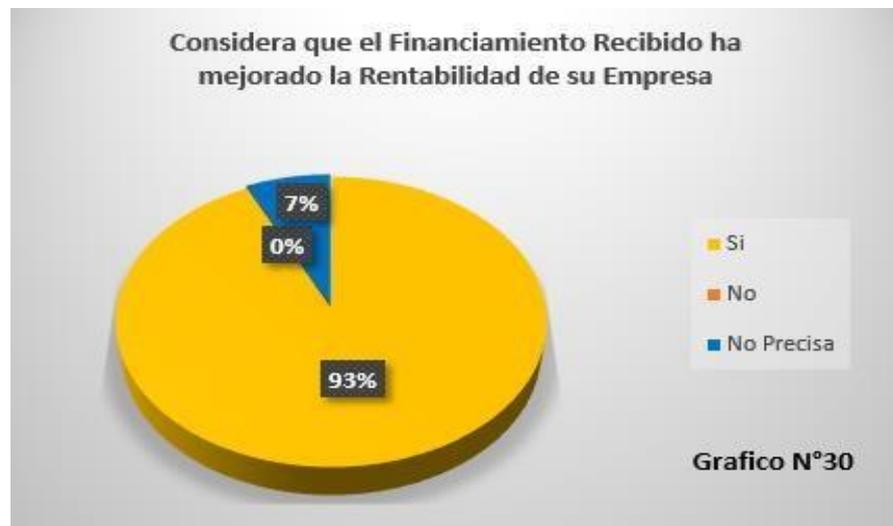
Del periodo 2013 - 2014, en qué año Considera que la Rentabilidad de su Empresa fue Mayor		
Año de Mayor Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Año 2013	6	40%
Año 2014	9	60%
No Precisa	0	0%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 29, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 60% (9) consideran que en el año 2014 la rentabilidad de su empresa fue mayor, el 40% (6) indicaron que la Rentabilidad de su empresa fue mayor en el año 2013.

Tabla N° 30

Considera que el Financiamiento Recibido ha mejorado la Rentabilidad de su Empresa		
El financiamiento mejoro la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	14	93%
No	0	0%
No Precisa	1	7%
Total	15	100%



En la Tabla y Grafico N° 30, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 93% (14) consideran que el Financiamiento recibido mejoro la rentabilidad de su empresa y el 7% (1) no precisa.

Tabla N° 31

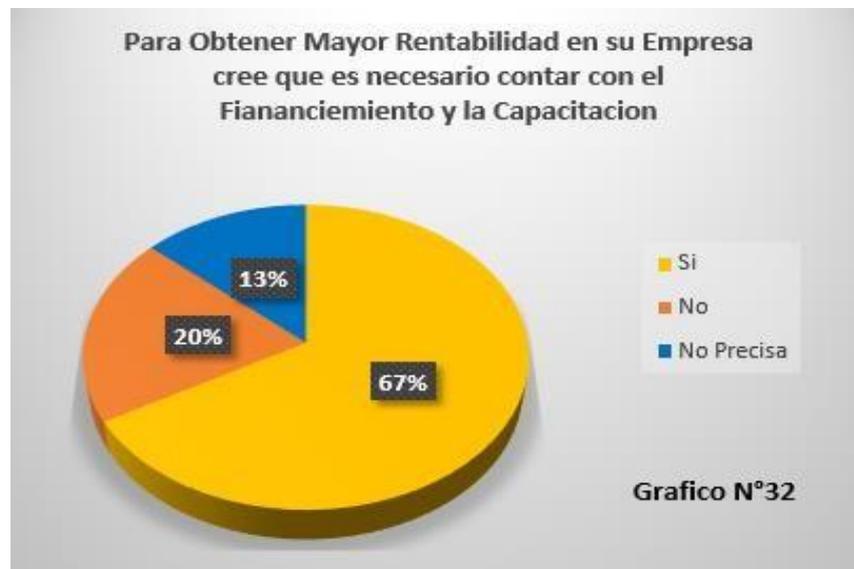
Considera que La Capacitación Recibida mejora la Rentabilidad de su Empresa		
La Capacitación mejora la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	9	60%
No	5	33%
No Precisa	1	7%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 31, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 60% (9) considera que la Capacitación recibida ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 33% (5) manifestaron que la capacitación recibida no ha mejorado su rentabilidad y el 7% (1) no precisa.

Tabla N° 32

Para Obtener Mayor Rentabilidad en su Empresa cree que es necesario contar con el Financiamiento y la Capacitación		
Mayor Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	10	67%
No	3	20%
No Precisa	2	13%
Total	15	100%



En la Tabla y Gráfico N° 32, se observa que del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 67% (10) manifestaron que Sí, es necesario contar con el financiamiento y la capacitación para obtener mayor rentabilidad en su empresa, el 20% (3) considera que no es necesario contar con el financiamiento y la capacitación para lograr mayor rentabilidad y el 13% (2) no sabe precisar.