

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES**

**CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO-RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS  
DEPORTIVAS DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA  
CIUDAD DE JULIACA 2017.**

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

**AUTOR:**

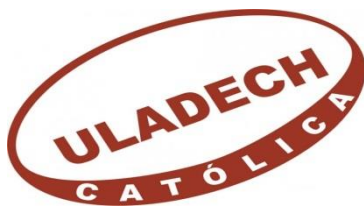
Bach. HUGO WILSON QUISPE HANCCO

**ASESOR:**

MGTR. CPCC PALACO CHARAJA, Edgar Washington

**JULIACA - PERÚ**

**2018**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES**

**CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO-RUBRO CONFECCIÓN DE PRENDAS  
DEPORTIVAS DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA  
CIUDAD DE JULIACA 2017.**

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

**AUTOR:**

Bach. HUGO WILSON QUISPE HANCCO

**ASESOR:**

MGTR. CPCC PALACO CHARAJA, Edgar Washington.

**JULIACA - PERÚ**

**2018**

## **TÍTULO DE LA TESIS:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017”

## **FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

-----  
Dra. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS  
PRESIDENTA

-----  
CPCC. JORGE NICOLAS QUISPE CALLO  
SECRETARIO

-----  
CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI  
MIEMBRO

-----  
MGTR. EDGAR WASHINGTON PALACO CHARAJA  
ASESOR

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios:** Por su inmensurable misericordia y amor a mi vida y por darme la oportunidad de culminar mi carrera profesional.

**A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote:** la primera casa de estudios, por abrirnos sus puertas para formarnos como profesionales de éxito en sus diferentes facultades como la escuela profesional de contabilidad.

**A mis docentes:** Por compartir sus enseñanzas y anécdotas brindándonos su apoyo para ser mejores cada día.

**A mi Esposa:** Por la comprensión, paciencia y apoyo recibido en esta etapa profesional, hoy hemos alcanzado un triunfo más porque los dos somos uno y mis logros son tuyos.

**A mis Padres:** Por darme la vida y enseñarme el camino del trabajo y el estudio.

**A mis Hermanos:** Por el continuo apoyo y solidaridad que ha sido fuente de motivación.

**A mis amigos:** Por el cariño y el tiempo que me han brindado a lo largo de este proyecto.

## **DEDICATORIA**

**A Dios:** Por haberme guiado y acompañado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

**A mis padres:** Por sus enseñanzas y consejos para hacer de mí una persona de bien.

**A mi esposa Lourdes:** Que este esfuerzo sea como una muestra de todo mi cariño y amor, por estar siempre apoyándome con sus palabras de aliento en los momentos difíciles que ha sido vital para el desarrollo de este trabajo.

**A mi Hija Deyanira:** Mi inspiración y mi razón de ser cada día mejor, es el amor de mi vida y todo lo hago por ella. Regalo que Dios me ha dado al tenerla a mi lado, sea este logro una evidencia más que Dios es y seguirá siendo mi refugio y mi descendencia con todo el más sincero amor de padre.

**A mi Asesor:** CPC. PALACO CHARAJA, Edgar Washington. Que nos brindó todo apoyo necesario para la realización de este trabajo.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017". La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, Respecto a las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% afirmó que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research work was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mypes in the commercial sector - sports clothing sector of the San José market in the city of Juliaca 2017 ". The research was descriptive, to carry it out a population sample of 14 microenterprises was chosen, to which a questionnaire of 32 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding the entrepreneurs and the Mypes: Employers surveyed stated that: 100% of respondents are adults, 57% are male and 50% have high school. Likewise, regarding the main characteristics of the Mypes in the field of study are: 100% state that they have more than 3 years in business activity and 71% have casual workers. Regarding financing: Employers surveyed stated that: 86% financed their economic activity with loans from third parties and 33% invested in improving and / or expanding their premises. Regarding training: Employers surveyed stated that: 86% did not receive training before granting loans, 7% did receive training and 71% received only one training course. Regarding the Profitability: 93% affirm that with the granted credit their business has improved, 57% say that the training improved the profitability of the companies and 86% affirmed that the profitability of their company has improved.

Keywords: Financing, training, profitability, Mypes.



## CONTENIDO

1. Título de la tesis	iii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iv
3. Agradecimiento	v
4. Dedicatoria	vi
5. Resumen	vii
6. Abstract	viii
7. Contenido	ix
8. Índice de cuadros	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de Literatura.....	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.2. Bases teóricas de la Investigación.....	21
2.3. Marco teórico conceptual.....	30
III. Metodología.....	42
3.1. Diseño de la investigación.....	42
3.2. Población y muestra.....	43
3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	43
3.4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos.....	47
3.5. Plan de análisis.....	47
3.6. Matriz de consistencia.....	48
3.7. Principios éticos.....	49
IV. Resultados.....	50
4.1 Resultados.....	50
4.2. Análisis de los resultados.....	54
V. Conclusiones.....	57
Referencias Bibliográficas.....	59
Anexos.....	62
Anexo N° 01.....	62
Anexo N° 02.....	68

## ÍNDICE DE CUADROS

	Pag.
Cuadro N° 01.....	50
Cuadro N° 02.....	50
Cuadro N° 03.....	51
Cuadro N° 04.....	53
Cuadro N° 05.....	54

## **I. Introducción.**

Nuestro país conserva grandes oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no sabemos aprovecharlas, sencillamente por los inconvenientes para acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchas limitaciones, se puede enfatizar que a un micro empresario en sus aperturas, cuando casi no se ven las ganancias, por lo tanto, es muy dificultoso iniciar a pagar los créditos a las entidades prestamistas, y más aún, a tan altos costos del crédito. Otro punto muy principal es la falta de información de los micro y pequeños empresarios en relación al financiamiento, es por ello que muchos recapacitan de la siguiente manera: "un préstamo no, puesto que cobran muy caro", "no porque en seguida me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que además pueden traer dichas entes, todo ello hace que atiendan a las entidades financieras inconsecuentes, aun habiendo una gran diversidad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, Bancos, cooperativas de ahorro y de crédito, entre otros.

En la actualidad las Micro y Pequeñas Empresas son una gran porción de las empresas en el Perú, pero el problema principal de estas empresas es la falta de capacitación de los gerentes y ello conduce a una dirección deficiente, del mismo modo es importante señalar que se observa la ineficiencia en el aspecto de financiamiento, capacitación y rentabilidad, el cual obstaculiza en la participación en el mercado y muy especialmente en el crecimiento y desarrollo.

(Bustamante, 2013) Las micros y pequeñas empresas nacen por la necesidad de empleo que no han conseguido ser satisfecho por el estado, por las grandiosas empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la creación de puestos de trabajos, Esto indica que el financiamiento a las micro y pequeñas empresas

son vistas como motor empresarial y la base productora del empleo para impulsar el desarrollo de este sector económico, trabajando de manera eficiente, consiente y acertada, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del estado, obteniendo beneficios, lo cual contribuye a la formación del Producto Bruto Interno. Aun así, enfrentan dificultades que restringen su persistencia a largo plazo

(Wynn, P. Okpara, J., 2007) Hoy por hoy, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. Cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Mientras tanto (Manay, 2011) En su libro Las Micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en américa latina expone que las MYPEs se ocasionan ante la necesidad de las familias poseer un medio de sustento de manera independiente; es así que personas emprendedoras se dedican a crear su propio negocio buscando la prosperidad económica de su familia, organizando, además, centros de trabajo. Las mismas, poco a poco se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos y retadores para las economías de los países emergentes, por su contribución en el incremento económico y a la solvencia de capital y empleo. En consecuencia, es

necesario emplear políticas que permitan mejorar sus estructuras aumentando sus capacidades y su producción, para luego insertarse prósperamente en otros mercados; así mismo se tiene que perforar las barreras que frenan la larga cola de la formalización reduciendo los papeleos, dejando a un lado la excesiva burocracia y acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado.

También es importante señalar que la rentabilidad a largo plazo es la duración de las Mypes, puesto que al poseer alta rentabilidad subirá el número de trabajadores para hacer crecer la empresa y elevar los ingresos a través del impuesto al estado, también se verán influidos por la generación empresarial puesto que se podrá comprar la posesión competitiva en entorno socio económico. (Gonzales, 2012).

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para evitar la mortalidad, dado que al iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas, para ello es necesario resaltar la capacitación como una de las grandes inversiones que los socios de una empresa consiguen hacer para el desarrollo de su personal, que esto a su vez los ayuda a lograr objetivos tanto para la empresa como para los trabajadores. (Sausser W. , 2005)

Los estudios de diversas investigaciones nos indican a que no se ha encontrado estadísticas de nivel nacional, regional menos del ámbito local, las pocas estadísticas que hay están desfasadas. Por lo que, se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas.

No tenemos referencia si tienen acceso o no al financiamiento, que tipo de interés pagan por los créditos recibidos, para obtener financiamiento a qué instituciones financieras recurren, si estas Mypes reciben capacitación tienen la posibilidad de acceder a un préstamo financiero, sus trabajadores están capacitados o no, durante el periodo de estudio la rentabilidad ha mejorado o ha empeorado, entre otros temas referentes al ámbito de estudio.

Ante esta situación, el presente trabajo de investigación describió las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Mypes del sector comercio del rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017. Además, nos permitió estudiar su desarrollo para su productividad que promete el mercado financiero y alcanzar sus objetivos de creación, progreso, posicionamiento y sostenibilidad empresarial.

Ahora bien, al tomar en cuenta lo anteriormente expresado hemos planteado lo siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017?**

El objetivo general dio respuesta a la situación planteada: **Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017.**

Para poder alcanzar el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

**1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes**

**legales en el ámbito de estudio.**

**2. Conocer las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.**

**3. Explicar las principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio.**

**4. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el ámbito de estudio.**

**5. Conocer las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.**

El presente estudio se justifica puesto que es necesario explicar el nivel exploratorio y representativo la relación del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017. Porque nos ha permitido conocer y detallar las principales características del rubro precedentemente mencionado, del mismo modo, la investigación también se justifica porque de esta manera tuvimos un conocimiento adecuado como se opera el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

También se justifica porque a nivel local no existen muchas estadísticas entendidos a las Mypes con las variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad, por ello se ha estudiado este trabajo aplicando la investigación descriptiva y para luego desarrollar trabajos correlacionales y explicativos sobre dichas variables que son importantes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. De igual forma, este tema de investigación se ha visto como una importante oportunidad para el sector de las Mypes que hemos investigado, pues hemos analizado con precisión cuales son los factores que propician las principales características de las Mypes, la relación de ésta

en el financiamiento, capacitación y la rentabilidad y el desarrollo de las Mypes y empleamos estrategias para superar esta problemática existente.

Por último, este trabajo podrá ser utilizado como un estudio de línea base para futuros estudios y proponer mejoras en el sector empresarial; también la información generada será de utilidad para las personas, instituciones tanto públicas como privadas y a otros investigadores.

## **II. Revisión de Literatura.**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

Según la investigación desarrollada por (IXCHOP, 2014) titulada “**Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango**” teniendo su objetivo general: Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango. Cuyos objetivos específicos son: a) Conocer qué tipo de financiamiento interno y externo que utilizan los empresarios. b) Detallar qué entidades financieras utilizan los empresarios como principal fuente de financiamiento. c) Indicar la tasa de interés que manejan las instituciones financieras y el porcentaje que el sector confección estaría de acuerdo que se aplique a un crédito. d) Conocer el destino de los recursos financieros del crédito obtenido. El trabajo de investigación es de tipo descriptivo y explicativo, cuantitativo, no experimental correlacional. Su población muestral es de 18 pequeñas empresas dedicadas a la confección. **Llegando al siguiente resultado.** a) Podemos decir que el 100% de pequeños empresarios dedicados a la confección conocen del tema fuentes de



financiamiento, en consecuencia, se pudo comprobar que el 37% ha recurrido a instituciones financieras en busca de recursos económicos, mientras un 26% ha obtenido financiamientos provenientes de sus proveedores, el 5% de préstamos particulares y últimamente un 32% se ha autofinanciado reinvertiendo sus utilidades. Indudablemente los recursos financieros son vistas como una necesidad para toda empresa, de manera que el acceso a las fuentes de financiamiento debe ser cada vez menos tedioso. b) También se logró identificar que el 78% de empresarios ha solicitado préstamos con instituciones financieras, contrario a la opinión del 22% que no tuvo oportunidad de acceder a un crédito. c) De la encuesta aplicada a los empresarios sobre la entidad financiera que acudió a solicitar préstamo, como respuesta tuvimos que el 57% indican que acudieron a los bancos, el 37% a ONG's y el 7% a cooperativas. Es indiscutible que el pequeño empresario del sector confección concurre a dichas entidades, para superar sus limitaciones financieras. d). De lo expuesto se concluye que el 68% de empresarios dedicados a la confección utilizan financiamiento externo y el 32% ha logrado capitalizarse con financiamiento interno. e). Así mismo se llegó determinar que el 52% de empresarios han utilizado los recursos para la adquisición de la materia prima, el 17% para pago a proveedores y el 13% ha regularizado los recursos para inversión en maquinaria. f) Por su parte el 50% de representantes de entidades bancarias expresaron que los requisitos exigidos que solicitan es una de las causas principales por la que el empresario del sector confección no acude a solicitar un préstamo, el 28% hace mención a la incertidumbre sobre la situación económica y el 11% afirma que son las altas tasas de interés. g). Respecto al tema de los intereses, el 50% de empresarios manifestó desconocer el porcentaje de interés que cobran las instituciones financieras en un

préstamo contrario al restante 50% que respondió de manera precisa, h). Al indagar sobre el tipo de capital que el empresario utilizó al iniciar su empresa, se pudo corroborar que el 55% de ellos afirmó haber estructurado su capital de forma combinada (propio y ajeno), mientras que el 39% indicó haber iniciado únicamente con capital propio, y finalmente el 6% manifestó haber utilizado financiamiento externo concretamente préstamo de entidades bancarias. **Cuyas conclusiones se indican a continuación:** a). Si hablamos de inversión, el empresario tiene diversas opciones de financiamiento, las más frecuentes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades. b). La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos. c). Los resultados señalan que la mayor parte de empresarios concurren a bancos, y a ONG's, en busca de un préstamo para financiar sus movimientos productivos. Podemos precisar que un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas. d). En su mayoría de los empresarios que participaron en esta investigación indican que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son altas, razones por las que no utilizarían préstamos. e). El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual no permite la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, es decir venían operando de forma empírica. f). En referencia al destino de los créditos otorgados, según empresarios y representantes de entidades financieras que la utilización de los recursos ha sido para la compra de materia prima. La mayoría

de los representantes de instituciones financieras indican que la mala administración de los recursos es una de las causas principales por la que el empresario cae en morosidad.

### **2.1.2. Nacionales**

(Lozano, 2016) en su trabajo titulada “**caracterización del financiamiento y la capacitación del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, región San Martín-año 2016**” siendo sus objetivos: Establecer las principales características del financiamiento, la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín año 2016; Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín año 2016; Determinar las principales características de la capacitación de los micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín año 2016; Determinar las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro confección de ropa deportiva, en la ciudad de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín año 2016, cuya metodología empleada es de tipo descriptiva de diseño no experimental en donde su población es de 20 Mypes y se tomó como muestra a 12 Mypes, en donde se llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios.** a). De las Mypes encuestadas se determina que los representantes legales son personas adultas, ya que sus edades oscilan entre los 26 a

60 años en un 93%, y jóvenes en un 7%, la muestra encuestada nos demuestra que los jóvenes también comienzan a incursionarse en los negocios. b). El 33% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 67% son de sexo femenino. c). En este ítem se observa que el 13% de los microempresarios encuestados tienen Primaria completa, un 60% Secundaria completa mientras que un 7% tienen educación superior no universitaria completa y finalmente un 20% tienen grado de instrucción Superior completa, se ha notado que el grado de educación permite a los encuestados gestionar más racionalmente sus negocios d). De los empresarios encuestados el 53% son solteros, un 40% son casados y un 7% son convivientes. e). De los empresarios encuestados el 27% tienen una profesión y un 73% son artesanos en alguna ocupación. **Respecto de las características de las MYPES** a). Del 100% de los encuestados el 13% tienen un año en el negocio y un 87% más de 3 años, tiempo que les da una estabilidad y experiencia en la gestión del negocio b). Del 100% de las MYPES encuestadas son formales (poseen RUC), lo que está demostrando que las campañas realizadas por la SUNAT están siendo efectivas, ya que están creando conciencia tributaria, los encuestados en su mayoría están en el Nuevo RUS y el resto en el Régimen Especial c). Del 100% de los encuestados el 79% no tienen trabajadores permanentes, un 7% tienen un trabajador, el 7% dos trabajadores y un 7% tres trabajadores, cabe destacar que los conductores de las MYPES son ellos mismos los conductores de sus negocios. d). Del 100% de los encuestados el 60% no tiene ningún trabajador eventual, el 40% tienen un trabajador, durante el trabajo de encuestado se ha notado que muchas veces estos trabajadores eventuales son familiares cercanos del propietario y que prestan apoyo en la gestión e). Del 100% de los encuestados formaron la MYPE para obtener

ganancias, la tendencia actual es la formación de un negocio para la obtención de ganancias ya que es una inversión de un capital que debe forzosamente crecer en el tiempo. **Respecto del Financiamiento** a). Del 100% de los encuestados el 33% lo financia con fondos propios, y un 67% con financiamiento de terceros, se ha notado durante el trabajo del encuestado que los que tenían menos nivel educativo han efectuado ahorros para iniciarse en el negocio, mientras los de mayor nivel educativo han optado por el financiamiento. b). Del 100% de los encuestados el 40% obtuvo créditos de entidades financieras, un 20% recibió crédito de entidades no bancarias, un 7% de usureros y un 33% no recibió ningún crédito, aún en los empresarios de las MYPES no tienen muy claro las ventajas o no saben cómo utilizar el crédito en forma racional. c). Del 100% de los encuestados el 40% recibió crédito del Banco de Crédito del Perú, y el 60% no lo recibió de ninguna institución financiera, el Banco de Crédito es una institución financiera de gran trayectoria con un prestigio que da garantía, lo cual lo ha convertido en el preferido de los encuestados d). De los encuestados de un 100%. El 40% mencionan que las instituciones bancarias brindan mayores facilidades para la obtención de crédito, un 7% señaló que las entidades no bancarias, mientras que un 7% manifestó que los usureros y un 13% no precisan y finalmente un 33% no recibieron, por los datos obtenidos se puede afirmar que en su gran mayoría prefieren el crédito de entidades bancarias, lo cual confirma lo comentado en el párrafo anterior. e). Del 100% de los encuestados el 33% no precisa, el 40% lo solicitó en BCP, el 13% en Scotia Bank, el 7% en la caja municipal y un 7% a usureros, nuevamente se aprecia entre los encuestados la preferencia por las instituciones financieras f). Del 100% de los encuestados que recibieron crédito el 33% no precisa, y un 67% lo hizo a corto

plazo, es lógico que los empresarios obtengan su crédito a un corto plazo, generalmente lo cancelan y solicitan otro. g). Del 100% de los encuestados el 93% no precisa la tasa de interés que pago, y un 7% lo hizo entre 2.1 á 4%, es un tanto difícil recordar la tasa de interés, ya que los encuestados les interesa más el monto de la cuota y el plazo que este dentro de su alcance o capacidad de pago. h). Del 100% de los encuestados el 33% no precisa, y un 67% entre S/. 1,001.00 a 5,000.00, todos los préstamos en el caso de los encuestados superaban sobradamente los 1,001.00 nuevos soles. i). Del 100% de los encuestados el 40% no precisa, el 40% lo solicito en Banco de Crédito del Perú, el 7% en Scotia Bank, el 7% en la caja municipal, y un 6% a usureros, la tendencia es casi repetitiva con la obtenida en el año 2011). j). Concerniente a la tasa de interés. De los encuestados del 100% en su totalidad no precisa la tasa de interés que pago, es de poco interés el monto de la tasa por que le dan más importancia al monto de la cuota que tienen que pagar y que sea factible pagarla. k). Del 100% de los encuestados el 40% no precisa, y un 60% entre S/. 1,001.00 á 5,000.00, los encuestados manifestaron que estaban en el trecho mencionado m). Del 100% de los encuestados el 40% no precisa y un 60% lo invirtió en capital de trabajo, manifestaron los encuestados que lo invirtieron en capital de trabajo, ya que el objetivo es lograr mayores volúmenes de venta y mejorar la rentabilidad. **Respecto de la Capacitación** a). Del total de los encuestados un 27% no indica haber recibido capacitación para acceder a un préstamo, mientras el 7% si precisa haber recibido capacitación y un 66% nunca recibió capacitación, es muy bajo el porcentaje en cuanto a la capacitación, quizás si la institución que otorgan créditos le dieran más importancia, el dinero podría ser utilizado más racionalmente b). Del 100% de los encuestados el 93% no tenido ningún curso de capacitación, el 7%

ha tenido capacitación, confirmando el párrafo anterior hay poco interés en la capacitación. c). Del 100% de los encuestados, un 7% ha tenido capacitación en Inversión al crédito financiero, y el 93% no ha tenido capacitación en ningún curso, el porcentaje obtenido entre los encuestados es bajo, pero se nota que existe, aunque en un porcentaje mínimo d). Del 100% de los encuestados el 20% no precisa haber recibido algún tipo de capacitación, el 80% manifestó que no lo ha recibido, los trabajadores de las MYPES encuestadas que en su mayoría son eventuales no reciben capacitación se supone que conocen lo básico. e). Del 100% de los encuestados el 27% no precisa cuantos cursos de capacitación recibió, un 73% no recibió cursos de capacitación, la suma de ambos porcentajes nos demuestra que es totalmente nula la capacitación a los trabajadores. f). Así mismo podemos decir que del 100% el 93% no indica si la capacitación es importante para su entidad, y un 7% manifestó que no es relevante, la relevancia que consideran los encuestados es la de ellos mismos. g). Del 100% de los encuestados, no precisan en que temas se capacitaron sus trabajadores, el total de los encuestados no precisaron por decir sus trabajadores no recibieron capacitación. **Respecto de la Rentabilidad.** a). Del 100% de los encuestados, el 33% no precisan si el financiamiento accedido haya fortalecido la rentabilidad de su empresa, el 60% manifestó que si ha mejorado la rentabilidad de su entidad financiera, y un 7% dijo que no, en este punto los encuestados manifestaron que el crédito les había mejorado porque lo utilizaron correctamente, sin embargo, un mínimo porcentaje dijo que no, se deduce que no lo aplico correctamente. b). Del 100% de los encuestados el 80% no precisa si la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% dice que, si mejoro, los porcentajes nos indican que no se tiene un concepto muy claro y preciso de la importancia de la capacitación. c). Del

100% de los encuestados el 13% no precisa si la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años, el 67% dijo que si, el 20% dijo que no, en los porcentajes obtenidos los encuestados tienen una idea clara de haber obtenido rentabilidad que ha permitido hacer crecer su negocio muchos de ellos han incrementado sus stocks. d). Del 100% de los encuestados el 7% no precisa si la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años, el 93% dijo que no ha disminuido, los porcentajes obtenidos demuestran que los encuestados han obtenido mejorías en sus negocios. Llegando a las siguientes conclusiones: **Respecto de los empresarios.** Del 100% de los representantes legales de la MYPES encuestadas, se encontró que el 93% son adultos, un 7% de jóvenes el 33% son de sexo masculino, el 67% de sexo femenino, el 13% tienen instrucción primaria completa, el 60% instrucción secundaria completa, el 20% instrucción superior completa y el 7% instrucción superior no universitaria completa. El 53% son solteros, el 40% casados y un 7% convivientes. Un 27% tienen una profesión y un 73% son artesanos. **Respecto a las características de las MYPES** Las principales características de las MYPES del ámbito de estudios son: el 13% se dedica al negocio un año y el 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales y contribuyen pagando sus impuestos, un 7% tienen un trabajador permanente, un 7% dos trabajadores permanentes, un 7% tres trabajadores permanentes, el 79% no tienen trabajadores. El 60% no tienen trabajadores eventuales, el 40% tienen trabajadores eventuales. El 100% de las MYPES encuestadas se formaron para obtener ganancias. **Respecto del financiamiento** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus MYPES tienen las siguientes características: El 33% lo financia con fondos propios y un 67% con financiamiento de terceros. Un 40% obtuvo



créditos de entidades bancarias, un 20% lo obtuvo de entidades no bancarias, un 7% lo obtuvo de usureros y un 33% no recibió financiamiento. El 40% lo obtuvo del Banco de Crédito del Perú, el 60% no lo recibió del sistema financiero. El 40% manifestó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito, mientras que un 7% manifestó que las entidades no bancarias, un 7% dijo que los usureros, un 13% no lo precisa, y un 33% no lo recibió. En el año 2011 de las MYPES encuestadas que solicitaron crédito, un 33% no recibió, 60% lo hizo solo una vez, mientras que un 7% lo solicitó dos veces. El 33% no precisa que entidad financiera, un 40% lo hizo al Banco Crédito del Perú, un 13% lo hizo al Scotia Bank, un 7% a la Caja Municipal, y finalmente un 7% lo hizo a Usureros. En el año 2011 de los que solicitaron crédito en un 33% no precisa, un 67% fue a corto plazo. En el año 2011 en lo referente a la tasa de interés en un 93% no precisan porque no hay mayor comprensión en cálculos y un 7% precisa que pudo ser entre 2.1 y 4% de interés mensual. En el año 2011 el 67% responde que si fueron los montos que ellos solicitaron, y un 33% no precisan. En el año 2012 un 40% no solicitaron crédito, el 53% de los encuestados solicitó crédito una vez, mientras que un 7% lo solicitó tres veces. En el año 2012 un 40% no precisa a que entidad financiera solicitó crédito, un 40% lo solicitó al Banco de Crédito del Perú, el 7% al Scotia Bank, un 7% a la Caja Municipal, y un 6% a usureros. En el año 2012 el crédito solicitado fue en un 60% a corto plazo, y un 40% no precisa. En el año 2012 el 100% no precisa a que tasa de interés. En el año 2012 los créditos solicitados fueron por los montos solicitados el 60% afirmó que sí, un 40% no precisa. En el año 2012 el monto solicitado fue de S/. 1,001.00 á S/. 5,000.00 respondió un 60%., y un 40% no precisa. El crédito solicitado fue invertido en capital de trabajo respondió el 60% y no precisa un 40%. **Respecto**

**de la capacitación.** Los empresarios de las MYPES encuestadas manifestaron que recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Un 7% recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, un 27% no precisa y un 66% manifestó que no lo recibió. En lo referente a cuantos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años, el 7% lo tuvo una vez, un 93% no recibió ningún curso. En el tipo de curso que participaron fue el de Inversión al crédito financiero en un 7% y un 93% no recibió. Respecto al personal de la empresa un 20% no precisan si han recibido algún curso de capacitación, y un 80% afirman que no. Referente a los cursos de capacitación recibida el 27% no precisa y un 73% afirmaron que no recibieron cursos de capacitación. Respecto al año en que recibió capacitación un 7% lo recibió en el año 2011, Un 93% no precisa. Un 73% no precisa si la capacitación como empresario es una inversión, un 20% dijo que si es una inversión y un 7% dijo que no es una inversión. Un 14% no precisa si la capacitación como empresario es relevante para su empresa, y un 7% considera que no es relevante para su empresa. Un 100% no precisan en que temas se capacitaron sus trabajadores. **Respecto de la rentabilidad** En cuanto a rentabilidad un 60% cree el crédito otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, un 33% no precisan y 7% dijo que no. Un 20% cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que un 80% no precisa. En los dos últimos años cree que su rentabilidad a mejorado un 67% manifestó que, si ha mejorado su rentabilidad, un 20% dice que no y un 13% no precisa si ha mejorado su rentabilidad. En cuanto a la disminución de la rentabilidad en los dos últimos años el 93% manifestó que no ha disminuido, y un 7% no precisa.

Por su parte (Vara, 2016) en su trabajo de investigación titulada **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector**

**comercio - rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015”** Se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015. Teniendo los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales o dueños de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015. 1). Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015. 2). Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015. La metodología empleada fue descriptivo no experimental. La población y muestra está constituida por 15 micro y pequeñas empresas. Cuyos resultados a las que arribaron son: **Respecto al objetivo específico 1:** a) De las MYPE estudiadas se establece que el 20% de los representantes legales o dueños son jóvenes y el 80% son adultos. b) El 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo femenino, c) El 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas, tiene el grado de instrucción secundaria completa. De acuerdo a los resultados encontrados, los dueños de las MYPE, son personas que concluyeron su educación secundaria y por múltiples factores no continuaron sus estudios de educación superior, esta situación puede ser explicada por la carencia de recursos económicos y el desempleo que existe en su medio, lo cual puede haber influido en cada uno de los representantes, lo que ha impulsado a generar su propio empleo para sacar adelante a sus familias. **Respecto al objetivo específico 2:** a) El 6.67% de las MYPE estudiadas se dedican a la compra y venta de prendas de vestir 1 año, el 26.67% tienen 2 años y el 66.67% por más de 3 años, estos resultados estarían

implicando que más de la mitad de las MYPE estudiadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables. b) El 86.67% de las MYPE estudiadas son formales. Estos resultados indican que las MYPE estudiadas por ser formales poseen ventajas para acceder al financiamiento y también a programas de capacitación, en contraposición al 13.33% de las MYPE estudiadas que son informales. **Respecto al objetivo específico 3:** a) El 100% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas recurriendo a financiamiento de terceros, estos resultados indican que el desarrollo de las actividades productivas de las MYPE depende del financiamiento del sistema bancario y no bancario. b) El 53.33% de las MYPE estudiadas, que solicitaron el crédito de terceros indicó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos. c) El 100% de las MYPE estudiadas, precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo. Estos resultados pueden deberse a que los microempresarios no desean permanecer endeudados por un largo plazo, es por eso que optan por solicitar un crédito a corto plazo, el cual les permitirá subsistir en la actividad que desarrollan. **Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1:** La mayoría el 80% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son adultos, es decir su edad fluctúa entre 20 y 30 años y el 20% son jóvenes. La totalidad 100% son del sexo femenino, tienen secundaria completa, son convivientes y son de ocupación comerciante. **Respecto al objetivo específico 2:** Alrededor de 66.67 de las MYPE estudiadas al rubro compra/venta de prendas de vestir tienen más de tres años en el rubro empresarial. La mayoría 86.67 son formales. La totalidad 100% posee un trabajador permanente y se formó para obtener ganancias. **Respecto al objetivo**

**específico 3:** La totalidad el 100% de las MYPE estudiadas financia su actividad productiva con financiamiento de terceros. Poco más de la mitad el 53.33%, que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades bancarias. La totalidad 100% lo hicieron en los montos solicitados, los créditos otorgados fueron a corto plazo. Finalmente, la totalidad 100% los créditos otorgados lo invirtieron en capital de trabajo.

### **2.1.3. Regionales**

(GUTIÉRREZ, 2015) en trabajo de investigación titulada “**factores que influyen en la rentabilidad de las microempresas de confección textil: puno - 2014**” se tiene como objetivo general el de identificar los principales factores que influyen en los niveles de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, en el periodo 2014. Cuyo objetivo específico es: Establecer la relación existente entre el acceso al financiamiento y el nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno. El trabajo de investigación es de tipo descriptivo y explicativo, cuantitativo, y en relación al diseño de investigación obedece al diseño de contratación de tipo cuantitativo no experimental correlacional. En donde su población es de 228 microempresas y se tomó como muestra a 57 microempresas. **Llegando a los siguientes resultados.** El nivel de educación de las personas el 61%, tienen grado de instrucción secundaria completa, el 23%, tienen grado de instrucción superior técnico profesional y el 16%, tienen grado de instrucción primaria. b). la edad de los microempresarios de confecciones, es que se concentra mayormente entre las edades de 27 a 46 años de edad. El 45.61% de los microempresarios encuestados tienen entre 37 a 46 años de edad, el 38.59% tienen entre 27 a 36 años de edad, el 12.28% tienen de 47 a más años de edad y solamente

el 3.50% del personal tienen menos de 26 años de edad. c). respecto a la capacitación empresarial, los microempresarios encuestados de confecciones no están capacitados mayormente en gestión empresarial, es decir, el 82% de los encuestados manifiestan que no obtuvieron capacitación alguna en cursos y talleres sobre administración y confecciones por los altos costos además de la desconfianza hacia estos cursos, perdiendo la posibilidad de utilizar técnicas y conocimientos a favor de su empresa. Encontrándose en desventaja frente a los empresarios con mayores conocimientos para su gestión empresarial. d). **Trabajadores de la microempresa:** El 35% de las microempresas cuya actividad es la fabricación de prendas de vestir trabaja con 1 operario, el 48% con dos operarios, el 12% con 5 trabajadores y el 5% con 8 trabajadores, mostrando la poca capacidad de la mayoría de empresas para absorber mano de obra. e). **Concerniente al acceso al crédito:** Es uno de los factores importantes para las microempresas porque les permite mejorar su situación económica y financiera de la empresa. Del total de los microempresarios encuestados, el 70% tuvieron acceso para obtener un crédito, el 80% lo destina el crédito para capital de trabajo y el 95% consideran que la situación de su microempresa mejoro con el acceso al crédito. **Donde se llegó a las siguientes conclusiones:** Los resultados del presente trabajo de investigación muestran un nivel de rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno del 46.72% en promedio anual, dicha rentabilidad es influenciado por los principales factores que son: los costos de producción (relación inversa), el tipo de tecnología (relación positiva) y el acceso al financiamiento (relación positiva). Los resultados de la encuesta muestran que el 84% de los microempresarios encuestados manifiestan que actualmente utilizan una tecnología tradicional o artesanal, el 70% tuvieron acceso para obtener

un crédito y el 95% consideran que la situación de su microempresa mejoro con el acceso al crédito. Por lo tanto, la baja rentabilidad de las microempresas de confección textil en la ciudad de Puno, es debido a un elevado costo de producción, a la utilización de tecnología tradicional y a un limitado acceso al crédito adecuado.

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

### **TEORÍA DE FINANCIAMIENTO.**

(Tamayo, 2008) Asevera que hoy la oferta de crédito para las MYPEs ha elevado trascendentalmente debido a que no únicamente hay instituciones que antes efectuaban este tipo de préstamos. Esto a diferencia de años pasados, como las cajas municipales o algunos bancos entendidos, que lo siguen haciendo; por lo que en el presente las importantes entidades financieras han empezado a mirar el tema MYPEs con mayor utilidad. Es decir, hay mayor ofrecimiento de crédito. El procedimiento ha evolucionado partiendo a opciones como el credit scoring, para conceder probabilidades de riesgo de crédito y en varios casos, existen terciarios que no solicitan garantías reales. Los mecanismos de credit scoring son operaciones que las entidades micro financieras o el sistema bancario en general, han ido desarrollando para ubicar niveles de riesgo de sus usuarios dependiendo del giro del negocio, cuánto tiempo está, donde está, si tiene RUC o no tiene RUC, si tiene algún trabajo dependiente, y de más factores. En algunos asuntos, la garantía viene por el propio negocio.

(Alarcon, 2007) Presenta las teorías de la estructura financiera:

**LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA.** - Esta teoría plantea la presencia de una definitiva composición entre recursos propios y ajenos que precisa la Estructura Financiera Óptima (EFO). La misma alcanza interferir entre la

posición “RE” Resultado Bruto o de Explotación y “RN” Resultado Neto. La presencia de una determinada EFO en base a las dificultades del mercado. La teoría tradicional no tiene una plataforma teórica precisa, no obstante, ha sido amparado por agentes y financieros, sin dejar de lado la EFO obedece de diversos factores, como son:

- La dimensión de la empresa
- El movimiento económico y
- La política financiera de la empresa.

(Miller y Modigliani, 1977) En su estudio sobre la estructura del financiamiento, considerando las fuentes de financiamiento:

a) **LOS AHORROS PERSONALES:** la vital fuente de capital para la totalidad de las empresas, viene de ahorros y diversas formas de recursos personales, se suelen utilizarlas tarjetas de crédito, luego financiar las insuficiencias de los negocios.

b) **LOS AMIGOS Y LOS PARIENTES:** La otra opción de conseguir dinero son las fuentes particulares, así como los amigos y la familia, quienes prestan dinero sin intereses o a una tasa de interés baja, la misma que permite iniciar las operaciones con mayor facilidad.

c) **BANCOS Y UNIONES DE CRÉDITO:** Los medios más comunes de financiamiento son las entidades Bancarias y las asociaciones de crédito, quienes proveerán el préstamo, para ello Ud. debe demostrar su petición de manera sostenible.

El Financiamiento a largo plazo, comprendido por:

**HIPOTECA.** - Surge cuando una posesión del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de certificar el pago del préstamo.





**ACCIONES.** - Es la intervención patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.



**BONOS.** - Es un instrumento escrito certificado, donde el prestatario crea palabra incondicional, de pagar una suma detallada con sus respectivos intereses fijados en un periodo establecido.



**ARRENDAMIENTO FINANCIERO.** – Acuerdo que se pacta con el propietario de los bienes (acreedor) y por otro lado la empresa (arrendatario), a quienes se le autoriza el uso de los bienes durante un periodo establecido y mediante el pago de una renta fijada.

Dentro del Financiamiento a corto plazo, tenemos:

<b>Crédito comercial</b>	Surge por las compras al crédito que son netamente de nuestros proveedores. Aquí podemos mencionar los impuestos a pagar y las cuentas por pagar.
<b>Crédito bancario</b>	Para poder realizar las transacciones comerciales y obtener una utilidad, la mayor parte de las empresas obtiene recursos por este medio.
<b>Línea de crédito</b>	Es cuando encontramos el dinero continuamente disponible en el banco, siempre en cuando que haya un acuerdo en un determinado periodo.
<b>Papeles comerciales</b>	Es un medio de financiamiento a corto plazo, se halla en los pagarés no garantizados de grandes y significativas empresas que obtienen los bancos, compañías de seguro, fondos de pensiones y algunas empresas industriales que tienen un horizonte de invertir a corto plazo sus recursos temporales que exceden.

<b>Financiamiento por medio de cuentas por cobrar</b>	Consiste en transferir las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar, en base a un negociado previamente, para luego invertirlo en ella.
<b>Financiamiento por medio de los inventarios</b>	Cuando encontramos este tipo de financiamiento se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, siempre en cuando que la empresa deje de cumplir lo pactado.

## TEORÍAS DE LA CAPACITACIÓN

(Sutton, 2001), considera a la capacitación como un instrumento esencial para poder direccionar al personal (Recursos Humanos) por medio de ello actualizar y perfeccionar el desenvolvimiento, la eficacia del trabajo de la empresa, Al mismo tiempo provee a los empleados la oportunidad de conseguir nuevos talentos, es decir encontrar al personal con conocimiento y destrezas que permitan desenvolverse en su puesto de trabajo con éxito.

(Chalcantana,, 2005) Quien nos muestra que “las teorías sobre capacitación laboral y dirigida por el empresario es uno de los aspectos más relevantes en los últimos años que nos permitió ver una progresión teórica en la economía laboral es uno de los tópicos en el que ha habido más progreso teórico en la economía laboral, mediante el cual podemos innovar viendo mejoras sustanciales dentro de la institución. Por lo que consideramos necesario los siguientes postulados de cada una de estas teorías”

### **Teoría de las inversiones en el capital humano**

(Selva, 2004) Nos habla sobre las inversiones en capacitación de la mano de obra que permiten a su poseedor, desarrollar eficazmente diversas actividades para lograr crecimiento de la productividad y mejoramiento económico; estas actividades crean ingresos o bienestar, así como la teoría del capital humano proyectado por Becker. La misma que ha progresado en el tiempo para conocer situaciones del ciclo de vida de las personas, sin embargo, en la actualidad se orienta en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados. Todas las inversiones en capital humano crean tasas de retorno, estos costos obtienen ser costos directos o costos de oportunidad.

- **COSTOS DIRECTOS.** - Comprenden gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, y otros.
- **COSTOS DE OPORTUNIDAD.** - Contienen una más baja productividad en el tiempo de ejercicio, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de ejercicio.

### **Teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

(Bercker, 1964) Quien ha planteado el modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, indicando los mercados de trabajo y de bienes finales como competitivos. El pensamiento general del modelo en el que se verifican los beneficios de costos reunidos a inversiones en capital humano durante el transcurso de la vida, específicamente desde los 18 años. Hay un perfil de ingresos, a pesar de que no existe capacitación iniciando en un bajo porcentaje, pero que va floreciendo a lo largo de la vida esto gracias a ganancias en experiencia.

## Niveles de capacitación

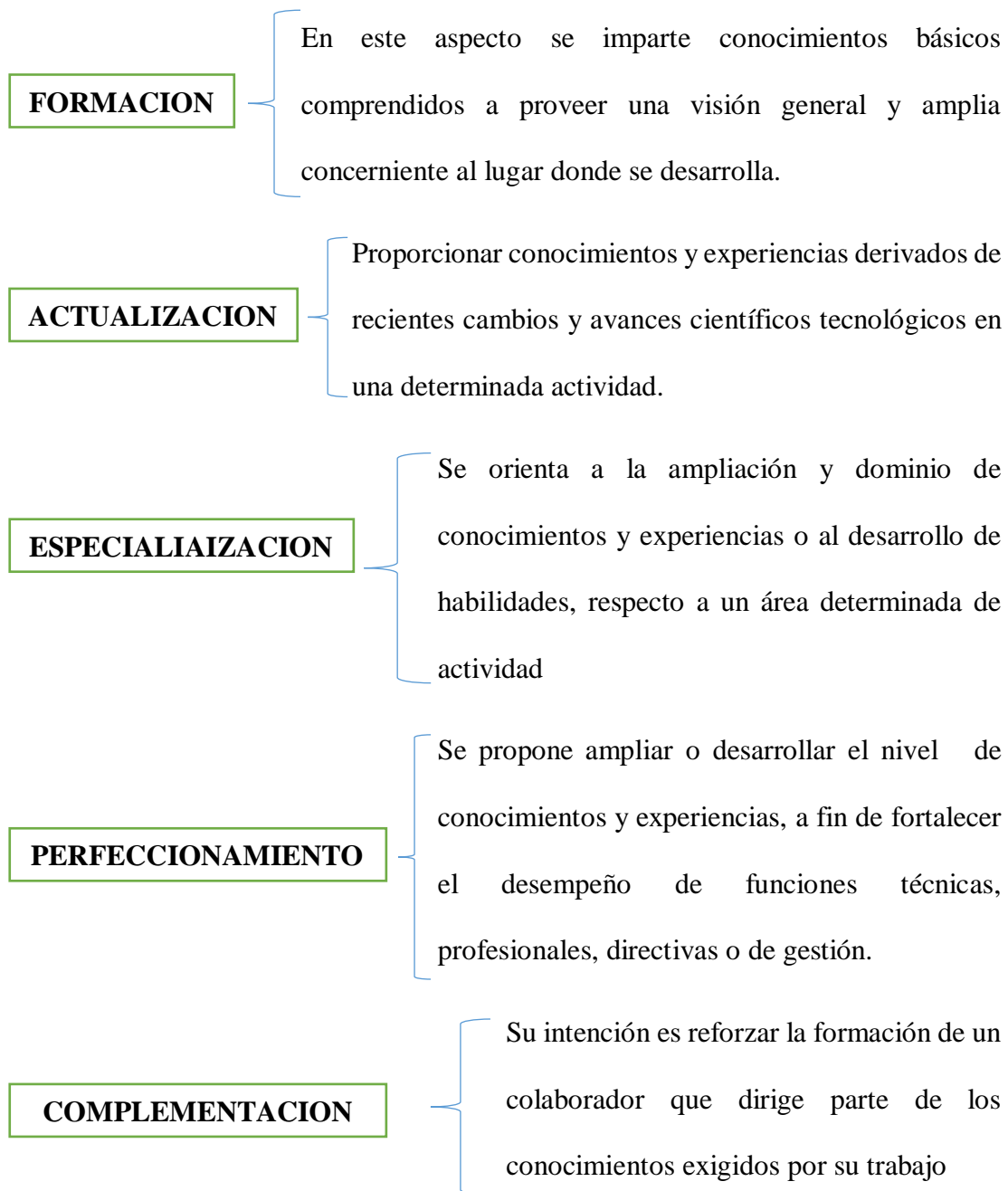
NIVEL BASICO	Orientado al personal que se inicia en el desempeño de una ocupación o en su puesto de trabajo en la Empresa. Su propósito es brindar información, conocimientos y habilidades requeridos.
NIVEL INTERMEDIO	Dirigido al personal que desea ampliar experiencias y conocimientos en un puesto de trabajo. Su objetivo es profundizar conocimientos y habilidades, y el desempeño en la ocupación.
NIVEL AVANZADO	Orienta personal que requiere lograr una visión completa sobre un área de actividad. Su objeto es preparar cuadros ocupacionales para el desempeño de tareas de mayor exigencia y responsabilidad dentro de la empresa.

## Tipos de capacitación

A continuación, se detalla tres tipos de capacitación:

<b>capacitación inductiva</b>	Esta capacitación se da al nuevo trabajador, para ello se organizan programas de capacitación para postulantes y se selecciona a los que muestran mejor aprovechamiento y mejores posibilidades técnicas y de adaptación.
<b>capacitación preventiva</b>	Dirigida a prever los cambios que se dan en el personal, toda vez que su desempeño pueda mejorar por el transcurrir de los años. El objetivo es la preparación del personal luego desafiar con éxito la obtención de nuevas metodologías de trabajo.
<b>capacitación correctiva</b>	Está orientada a solucionar “problemas de desempeño”. De modo que, su fuente original de información es la Evaluación de Desempeño desarrollada en una organización.

## Programas de capacitación



## TEORÍAS DE RENTABILIDAD

(Ferruz, 2008) La rentabilidad es el beneficio de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Para el estudio de la rentabilidad nos presenta dos teorías:

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

Markowitz adelanta con una teoría nueva, señalando que el inversor transformará su inversión entre diferentes alternativas que prometan el máximo valor de rendimiento renovado. Para establecer 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.

El cumplimiento de esta teoría toma que la presencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, indudablemente sería la óptima para el decisor financiero racional. De manera que 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 visto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

(Sharpe, 1963) Plantea relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico. 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. El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a

su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

(Baca, 1987) Desde un punto de vista de inversión de capital, la rentabilidad es considerada como la tasa pequeña de lucro que una persona o institución tiene en mente, concerniente al valor de capital invertido en una entidad o proyecto. Para ello presenta los niveles de análisis de la rentabilidad empresarial:

### **Rentabilidad económica o del activo**

Podemos definir que la rentabilidad económica se relaciona un conocimiento de resultado destacado, precedentemente de intereses, con recursos financieros que están dispuestos con todos los capitales económicos disponibles en su obtención, sin considerar el origen la financiación que representa el rendimiento de la inversión de la empresa. Así mismo la rentabilidad de inversión económica es una medida expresada en un tiempo determinado de rendimiento de los activos de una empresa, Para poder tener un aumento de la rentabilidad económica, una empresa tiene dos opciones:

- Realizar un aumento en el precio de venta de sus productos o si no se quiere aumentar el precio, intentar reducir los costos de producción, para así aumentar el margen de beneficio.
- Bajar el precio de venta de los productos que comercializa para que aumente la venta de unidades, lo que se denomina un aumento de la rotación

### **Riesgo económico**

El riesgo económico hace referencia a la inseguridad producida en la utilidad de la inversión debida a los cambios producidos económicamente en el sector en el que

opera la empresa. El riesgo económico es una consecuencia directa de las decisiones de inversión.

### **Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una disposición, dedicada a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, habitualmente con independencia de la distribución del resultado conocido o previsto, después de intereses, esto con los recursos netamente propios de la entidad u organización. En economía, la rentabilidad financiera o «ROE» relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. La rentabilidad financiera, ROE, se calcula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{BENEFICIO NETO ANTES DEL IMPUESTOS}}{\text{FONDOS PROPIOS}}$$

Por tanto, la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, se obtiene a consecuencia de realizar inversiones.

### **2.3. Marco teórico conceptual**

#### **Definición de financiamiento**

(Domínguez, 2005) define al financiamiento como la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. Donde la adquisición de bienes o servicios es primordial en el momento de emprender una actividad económica. Para tal fin presentamos dos opciones:

**Financiamiento externo.** – Se acude cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero, que pueden acceder a las diversas entidades bancaria en busca de préstamos.



**Financiamiento interno.** - Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa, no tiene vencimientos a corto plazo, la empresa no tendrá costo alguno en la financiación.

### **Tipos de Financiamiento.**

Cuando algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades con distintas formas de financiamiento. Algunas de ellas podemos detallar:

- **Ahorros personales:** Se refiere a los ahorros, como los recursos personales del individuo, la tarjeta de crédito y su utilización de manera permanente.
- **Parientes y amigos:** Resulta ser más privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. Conviene recibir dinero de amigos o parientes ya que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
- **Empresas de capital de inversión:** Actúan acudiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- **Uniones de crédito o bancos:** Entendida como las empresas que suelen ser una fuente muy demandante. Los bancos como y las líneas de crédito piden que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Para luego ser devuelta con diversas tasas de interés.

**Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento acorto plazo, que está compuesto por:**

a) **PAGARÉ:** Basado en una promesa por escrito comprometiéndose las partes a devolver la suma de dinero recibida en un determinado tiempo pactado. Aquí surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes.

**Las ventajas** son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago

**La desventaja** puede tomarse medidas legales sino son pagados.

b) **LÍNEA DE CRÉDITO:** Se refiere al dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente.

<b>La ventaja</b> es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.	<b>Las desventajas</b> Es restringida a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa usa se deben pagar intereses.
---	--

c) **CRÉDITO COMERCIAL:** Nos indica que el uso de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos incluido las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario.

**La ventaja.** Es poco costoso y permite la agilización de las operaciones.

**La desventaja.** En caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

d) **CRÉDITO BANCARIO:** se consigue de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales.

- **Las ventajas** Es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de la entidad y además la ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto tiempo.

- **Las desventajas** Se refieren a la empresa que debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, puesto que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

**Dentro de financiamiento a largo plazo tenemos las siguientes variantes:**

**a). ACCIONES:** Se refiere a la participación de capital o de patrimonio del accionista en la empresa.

- **Las desventajas.** Aquí podemos apreciar un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido.
- **La ventaja.** Resultan útil a la hora de adquirir o fusionar empresas.

**b). BONOS:** Trata de un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes.

- **Desventajas.** Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- **Ventajas.** Aquí resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa.

**Tipos de costos**

Los costos se refieren al gasto monetario empleado en la fabricación de un bien o servicio.

**Según su identificación:**

- **COSTOS DIRECTOS:** Está conformado por aquellos costos susceptibles de identificación con el bien o servicio ofrecido por la empresa. Por ejemplo, los costos relacionados con los materiales directos para la construcción del producto.
- **COSTOS INDIRECTOS:** No se pueden identificar con un producto determinado, sino que su total es conocido para una serie de productos.

<b>Según el área donde se consume</b>	
<b>Costo de producción</b>	Se conforman a partir del proceso mediante el cual la materia prima se convierte en un producto finalizado
<b>Costo de distribución</b>	Son aquellos generados como consecuencia de trasladar el producto finalizado hacia el consumidor
<b>Costo de administración</b>	Más conocidos como gastos, este tipo de costos tienen su origen los sectores administrativos de una empresa u organización
<b>Costo de financiamiento</b>	Los costos de financiamiento se constituyen como un producto de la utilización de recursos de capital.

### **Tipos de crédito.**

Actualmente se le denomina crédito a una suma de dinero que se le debe a alguna entidad. Estas son algunas de los créditos que existen:

- **De consumo.** - Se refiere a la suma de dinero que recibe un individuo de una entidad financiera para pagar algún bien o servicio. Estos créditos se pagan en el corto y mediano plazo. (Menos de 4 años).
- **Hipotecario.** - Este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco para comprar un terreno, propiedad o bien para pagar la construcción de alguna bien raíz. Los créditos hipotecarios suelen ser pagados en el mediano o largo plazo.

- **Comercial.** - Este es un crédito que la entidad financiera le entrega a una empresa para que esta logre satisfacer sus necesidades relacionadas con la compra de bienes, el capital de trabajo, para el pago de servicios o proveedores. Estos créditos, suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.
- **Personal.** - Este es una suma de dinero que el banco o entidad financiera le entrega a una persona física, nunca jurídica, para que esta adquiera bienes muebles.
- **Prendario.** - Es una suma de dinero que recibe una persona física por parte del banco o entidad financiera. Este préstamo se realiza para que la persona pueda realizar la compra de un bien. Este debe ser aprobado por la entidad bancaria o financiera y quedará con prenda hasta que la deuda sea pagada en su totalidad.

### **Tipos de capital**

En el campo financiero, los negocios y las empresas, se habla de capital como todos aquellos elementos que son imprescindibles para la producción de bienes y servicios. A continuación, se detalla los tipos de capital.

**Emitido.** - Cifras de capital que una empresa ha emitido bajo la forma de acciones. Se refiere a las acciones del capital social autorizado que pueden ser suscritas.

**Fijo.** - Capital equivalente a los bienes de una empresa, forman parte del proceso de producción. Estos bienes no se consumen, por ejemplo, las maquinarias, edificios, instalaciones, inmuebles y otros.

**Variable.** - Alude al capital que es otorgado a cambio de una labor. Por ejemplo, el salario que recibe un trabajador

**Constante.** - Equivale al capital que se ha invertido en materias primas, maquinarias, inmuebles y todas las instalaciones necesarias para llevar a cabo el proceso productivo.

**Financiero.** - Capital visto como la medida de un bien económico en el momento de su vencimiento o disponibilidad. Conocido como capital financiero al valor monetario de los títulos representativos del capital que pertenecen a una sociedad.

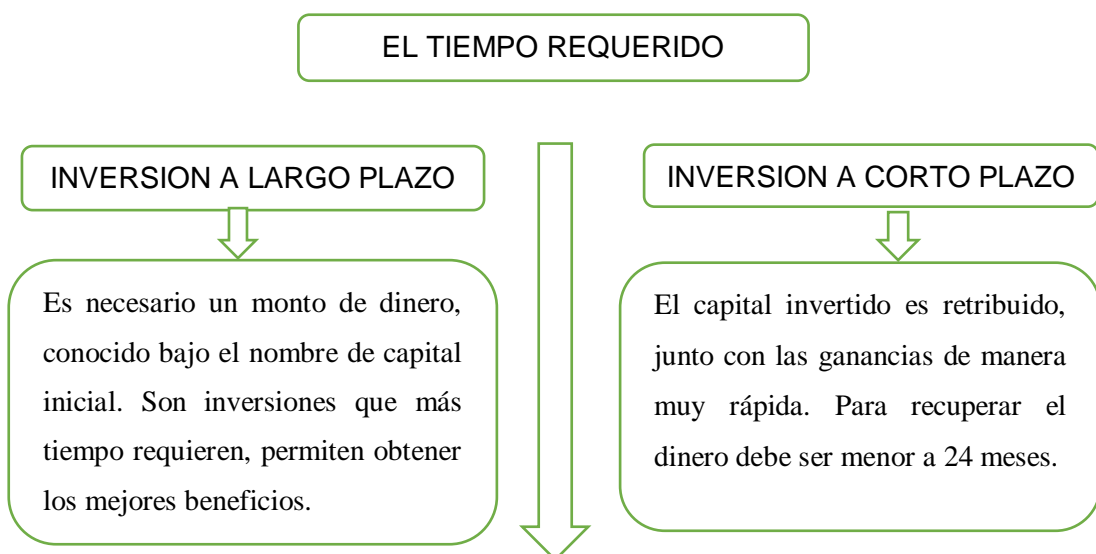
**Físico.** - Este capital equivale a las infraestructuras, instalaciones y stock de bienes que utilizado en una sociedad para la producción de servicios y bienes.

**Humano.** - Capital acumulado de los conocimientos, habilidades y entrenamientos que las personas han recibido y que ayuda a realizar labores productivas de diversos niveles de especialización

**Social.** - Es el total de aportes suscritos por accionistas o socios y que conforman su patrimonio más allá de que estén o no pagas. Representado por capital preferente, común, comanditario, comanditado, por fondos sociales, etcétera

### Tipos de inversiones

La **inversión**, dentro del ámbito económico, hace referencia al empleo de capital con la intención de obtener ganancias en el futuro.



## INVERSION A MEDIANO PLAZO

Los beneficios no son adquiridos de manera inmediata como en las inversiones de corto plazo, no es necesario esperar años para ver los frutos de la inversión. Como la compra y venta de divisas, la compra de un inmueble o incluso con un mueble, como un auto para convertirlo en un vehículo destinado al transporte de

### Definiciones de la capacitación

(Foro de seguridad, s.f.) la “capacitación es un proceso que consiste en actualizar y perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo. Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Hoy en día ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa. Podemos distinguir los campos de aplicación de la capacitación en tres áreas:

INDUCCION	Se refiere a la información que se da a los empleados recientemente ingresados. El área de recursos humanos establece por escrito las pautas, de modo de que la acción sea uniforme y planificada.
ENTRENAMIENTO	Se emplea al personal operativo en su puesto de trabajo. Dicha capacitación se hace necesaria cuando hay novedades que afectan tareas o funciones, y al mismo tiempo ayuda elevar el nivel de conocimientos del personal operativo.
FORMACION BASICA	Se realiza en instituciones de prestigio que cuenta con personal altamente preparado. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la empresa, y luego reciben sus funciones en un puesto de trabajo.

## **La capacitación como inversión**

Actualmente las empresas invierten recursos con cada trabajador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo, y puede alcanzar posiciones más elevadas. Como beneficio nos permite adaptarse a los rápidos cambios sociales el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado.

## **Definiciones de la rentabilidad**

(Tiposde.org, s.f.) “La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad).

**Rentabilidad económica**, se refiere al rendimiento que se obtiene por las inversiones. Refleja la ganancia que genera el dinero invertido. Supongamos que el ratio de una compañía X es 25%: quiere decir que la firma obtiene una ganancia de 25 soles por cada 100 soles que invierte.

**Rentabilidad social**, es un fenómeno que se da cuando una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Donde es posible diferenciar las siguientes tres clases de responsabilidad:

SOCIAL PRIMARIA	Se refiere a la necesidad u obligación de corregir los daños que su operación puede causar. Esto es muy común en compañías cuyo funcionamiento impacta negativamente en el medio ambiente.
--------------------	--



SOCIAL SECUNDARIA	Es una responsabilidad obligatoria, y se aprecia en campañas de caridad para los más desfavorecidos, que muchas empresas utilizan como propaganda para ganarse la admiración del público.
SOCIAL TERCIAIA	Menos directa que la secundaria, la responsabilidad social terciaria se pone de manifiesto cuando una compañía decide actuar en favor de la rentabilidad social en campos que no necesariamente están ligados a su actividad principal, sino que busca mejorar su entorno a través de diversos medios.

### Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Según la ley N° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (promulgada el 3 de julio del 2003).

**Artículo 2°.** La Micro y Pequeña Empresa es la 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.

### Características de las micro y pequeñas empresas según el Artículo 3°.

	LEY MYPE D.S. No. 007-2008-TR		LEY No. 30056	
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES
<b>MICROEMPRESA</b>	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay limites
<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	Hasta 1,700 UIT	1 A 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay limites
<b>MEDIANA EMPRESA</b>			Más de 1,700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay limites

## **Definición de mercado**

(Tiposde.org, s.f.) El Mercado es el lugar destinado por la sociedad en el que vendedores y compradores se reúnen para tener una relación comercial, para esto, se requiere un bien o servicio que negociar, un pago hecho en dinero.

## **Definición de interés**

El interés es el provecho, la ganancia o la utilidad que se puede sacar de algo. En economía, el lucro obtenido a partir de un capital. Asimismo, el interés también se refiere al valor de algo.

- **Interés simple;** se refiere a los intereses que produce un capital inicial en un período de tiempo, no se acumula al capital para producir los intereses del siguiente período; que el interés simple generado o pagado por el capital invertido o prestado será igual en todos los períodos mientras la tasa de interés y el plazo no cambien.
- **Interés compuesto;** se presenta cuando los intereses obtenidos al final del período de inversión o préstamo no se retiran o pagan, sino que se reinvierten y se añaden al capital principal.

## **Confección de prendas de vestir**

Desde una perspectiva industrial, la confección de prendas de vestir se define como una serie de actividades de manufactura que llevan a la creación de indumentaria, a partir de un diseño realizado previamente y con ayuda de las herramientas tecnológicas adecuadas para optimizar los procesos necesarios. Distinguiéndose en dos etapas:

**1.- Pre producción.** - Se realiza antes de comenzar con la confección, y son:

a). **Políticas de dirección.** - Son las pautas de la dirección de una compañía, las cuales se establecen en esta etapa inicial para que los diseñadores tengan un marco de referencia para su trabajo.

b). **Diseño y de confección.** - La selección del patronaje y del diseño, el análisis del catálogo de modelos y la confección de la prenda modelo.

c). **Abastecimiento de materia prima.** - De acuerdo con las decisiones tomadas, se debe determinar qué proveedores ofrecen las telas y los insumos necesarios para la fabricación de las prendas, cuáles son sus precios, sus condiciones, cuánto tardan en hacer los envíos, etcétera.

**2.- Producción.**- una vez completada la etapa inicial y han sido establecidas las bases del trabajo, llega la hora de la confección de las prendas, siguiendo una serie de pasos como: moldería de muestras; progresión; tizado y encimado; corte; pre-costura; costura; ensambladura; fusonado; terminaciones; etiquetado; empaque.

### **Prendas deportivas**

La prenda deportiva es una gran opción para los atletas, ya que ayuda a mejorar el desempeño, gracias a que la tecnología ha invadido este mercado perfeccionando los tejidos, modificando el peso y material con que la misma es construida. Y sus beneficios son:

- **Máximo Rendimiento.** - El principal beneficio es el rendimiento sobre el ejercicio o deporte que se practica, cuando no traemos las prendas adecuadas.
- **Transpiración correcta.**- Usa la ropa deportiva adecuada permite que nuestro cuerpo transpire correctamente y aprovechemos al máximo el ejercicio

- **Comodidad.** - Usar ropa especial para el deporte que se practique o el ejercicio que se haga, nos proporciona una comodidad increíble y nos motiva a seguir con todas las fuerzas.

### **III. Metodología.**

#### **3.1. Diseño de la investigación**

##### **a) Tipo de investigación**

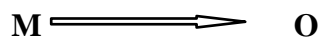
El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### **b) Nivel de investigación**

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

##### **c) Diseño de la investigación**

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

##### **d) No experimental**

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

##### **e) Descriptivo**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el

propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

### 3.2. Población y muestra.

#### 3.2.1. Población

La población está constituida por 14 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca.

#### 3.2.2 Muestra

Dado de que la población en estudio es pequeña, para el recojo de la información; se escogió a la totalidad de la población.

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años Adulto Joven
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y	Son algunas características	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar

pequeñas empresas	de las Mypes.	Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años Tres años, Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 02 03 Más de tres.
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable Principal</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en el 2017.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

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

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No



		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### **3.4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos.**

#### **3.4.1 Técnicas**

Se utilizó la técnica de la encuesta a los 14 micros y pequeñas empresas, dedicadas al sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017.

#### **3.4.2 Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas dedicadas a sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017.

### **3.5. Plan de análisis**

Para responder los objetivos se ha elaborado un cuestionario que consta de 32 preguntas, además se coordinó con los representantes legales de cada negocio para establecer un horario que no afectara su tiempo para desarrollar el cuestionario. Dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación. Para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel para su respectiva interpretación.

### 3.6. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	VARIABLES O INDICADORES	DISEÑO DE LA INVESTIGACION	METODO Y TECNICA DE LA INVESTIGACION	POBLACION Y MUESTRA
<p>“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017”</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017”</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL:</u>                      Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca, periodo 2017.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</u></p> <p>a) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.                      b) Conocer las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.                      c) Explicar las principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio.                      d) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes en el ámbito de estudio.                      e) Conocer las principales características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento</li> <li>• Capacitación y</li> <li>• rentabilidad</li> </ul>	<p>No Experimental descriptivo</p>	<p>La metodología de la investigación es cuantitativo, descriptivo.                       Se ha utilizado la técnica de la encuesta – cuestionario.</p>	<p>Se tomó como muestra para esta investigación a 14 micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado San José de la ciudad de Juliaca 2017”</p>

### 3.7. Principios éticos

Los principios éticos en una empresa nacen y se fundamentan en la ética general, surgen a partir de los siguientes principios reguladores:

- **La honestidad.** Supone que como personas debemos decir siempre la verdad, debe ir acompañada de otro valor fundamental que es el respeto.
- **La prudencia.** En la vida, actuar con prudencia significa saber evaluar los riesgos y controlarlos en la medida de lo posible.
- **El respeto.** Como decíamos antes, se relaciona con la honestidad. El respeto conlleva atención o consideración hacia otra persona.
- **La responsabilidad.** Supone el cumplimiento de las obligaciones, el tener cuidado a la hora de tomar decisiones o llevar a cabo una acción.
- **Conciencia moral:** los principios morales de todo ser humano: el bien y el mal, el sentido de la justicia.
- **Leyes del Estado:** reglamentos impuestos por un gobierno y basados en la moral de la nación.
- **Construya confianza:** El cliente, cada vez más, demanda confianza en los productos y servicios.
- **Tenga un buen control contable:** Tenga un control práctico de la contabilidad y de los registros de la empresa, no solamente como forma de conocer mejor el progreso de su compañía, sino también como recurso para prevenir y evitar actividades “cuestionables”.
- **Documentos ordenados y legales:** Contar con documentos ordenados garantizando que sean claros, precisos y profesionales.

#### IV. Resultados

##### 4.1 Resultados

###### 4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

**CUADRO N° 01**

ITEMS	TABLA	COMENTARIOS
EDAD	1	El 100% (14) de los representantes legales o dueños son adultos.
SEXO	2	El 57% (8) son del sexo masculino y el 43% (6) del sexo femenino.
GRADO DE INSTRUCCIÓN	3	El 50% (7) tiene secundaria completa, el 43% (6) secundaria incompleta y el 7% (1) superior a no universitaria completa.
ESTADO CIVIL	4	El 29% (4) es soltero, el 14% (2) casado y el 57% (8) conviviente.
PROFESIÓN U OCUPACIÓN	5	El 93% (13) son artesanos y el 7% (1) son técnicos en alguna profesión.

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

###### 4.1.2 Respecto a las Mypes (objetivo específico 2)

**CUADRO N° 02**

ITEMS	TABLAS	COMENTARIOS
TIEMPO QUE SE DEDICA AL RUBRO EMPRESARIAL	6	El 100% (14) se dedica al negocio por más de 03 años.
FORMALIDAD DE LAS MYPES	7	El 71% (10) de las mypes encuestadas son formales (inscritos en el RUS) y el 29% (4) son informales.

NRO. DE TRABAJADORES PERMANENTES	8	El 86% (12) no tiene ningún trabajador permanente, el 7% (1) tiene 01 trabajador, el 7% (1) tiene 02 trabajadores.
NRO. DE TRABAJADORES EVENTUALES	9	El 21% (3) no tienen ningún trabajador eventual, el 71% (10) tienen 01 trabajador eventual, el 07% (1) tiene 02 trabajadores eventuales.
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MYPES.	10	El 7% (1) se formó para obtener ganancias y el 93% (13) por subsistencia.

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

#### 4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLAS	COMENTARIOS
<b>FORMA DE FINANCIAMIENTO.</b>	11	El 14% (2) financian su actividad con fondos propios y el 86% (12) lo hacen con fondos de terceros.
<b>DE QUÉ ENTIDADES</b>	12	El 08% (1)* ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 59% (8) de no bancarias, el 25% (4) de usureros y el 8% (1) de otros.
<b>NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA</b>	13	El 40% (4)* obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Raíces, Caja Cuzco, Epyme Confianza y Cajas Municipales, el 33% (4) lo obtuvo mediante usureros, el 17% (2) mediante otros no especificados y el 8% (1) lo obtuvo del Banco de Crédito.

<b>ENTIDAD QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES</b>	14	El 83% (12)* indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 08% (1) los usureros y el 08% (1) no sabe precisar.
<b>No. VECES DEL CREDITO</b>	15	El 08% (1) no solicito crédito, 59% (9) dos veces y 33% (4) tres veces.
<b>ENTIDAD FINANCIERA A QUIEN SE SOLICITO EL CREDITO</b>	16	El 8% (1) no precisa la entidad a quién solicito crédito, 8% (1) Edpyme Confianza, 33% (5) a Crediscotia, 08% (1) al Banco de Crédito, 25% (4) a usureros, 17% (2) a cajas municipales.
<b>TIEMPO DEL CREDITO SOLICITADO</b>	17	El 8% (1) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 92% (13) a corto plazo.
<b>TASA DE INTERES QUE PAGO</b>	18	El 100% (14) no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado ya que no se acuerdan.
<b>LOS CREDITOS SON LOS MONTOS SOLICITADOS</b>	19	El 59% (8) manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito, el 33% (5) no fue el monto solicitado y el 08% (1) no sabe precisar.
<b>MONTOS OTORGADOS</b>	20	El 08% (1) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/1,000.00 a S/ 5,000.00, el 58% (8) estuvo por encima de S/ 5,000.00 y el 33% (5) no sabe precisar.
<b>EN QUE INVIRTIÓ EL CRÉDITO</b>	21	El 08% (1) *no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 17% (2) lo invirtió en capital de trabajo, 33% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, 25% (4) en activos fijos, 08% (1) en capacitación y el 08% (1) en otros.

**FUENTE:** Tablas 11, 12, 13, 14, 15,16,17,18,19,20 y 21 (ver Anexo 02).

\* A partir de la tabla 12 hasta la tabla 21 se consideró 100% a los 12 empresarios que

obtuvieron crédito de terceros.

#### 4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

**CUADRO N° 04**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>RECIBE CAPACITACIÓN CUANDO RECIBE</b>	22	El 86% (12) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 7% (1) si lo recibió y el 7% (1) no sabe precisar.
<b>NUMERO DE CAPACITACIONES.</b>	23	El 21% (3) no ha recibido curso de capacitación, 71% (10) un curso, 7% (1) dos cursos.
<b>TIPOS DE CURSOS</b>	24	El 29% (4) ha participado en curso de manejo empresarial, 14% (2) en marketing empresarial, 43% (6) en otros cursos y el 14% (2) no precisa.
<b>PERSONAL RECIBIÓ CAPACITACIÓN</b>	25	El 43% (6) manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 43% (6) no ha recibido y el 14% (2) no sabe precisar.
<b>LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN</b>	26	El 57% (8) considera que la capacitación como empresario es una inversión, 29% (4) cree que no lo es y el 14% (2) no sabe precisar
<b>LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LA EMPRESAS</b>	27	El 50% (7) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 29% (4) cree que no lo es y el 21% (3) no sabe precisar.
<b>TEMAS EN QUE SE CAPACITARON SUS TRABAJADORES</b>	28	El 57% (8) se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 36% (5) no sabe precisar y el 07% (1) en otros.

**FUENTE:** Tablas 22, 23, 24, 25, 26,27 y 28 (ver Anexo 02).

#### 4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA	COMENTARIOS
<b>FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD</b>	29	El 93% (13) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 07% (1) no sabe precisar.
<b>CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD</b>	30	El 57% (8) cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 36% (5) opina que no 07% (1) no sabe
<b>LA RENTABILIDAD MEJORÓ EN SU EMPRESA</b>	31	El 86% (12) afirma que la rentabilidad de su empresa si mejoró, y el 14% (2) no sabe precisar
<b>LA RENTABILIDAD DISMINUYÓ EN SU EMPRESA</b>	32	El 92% (13) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido, y el 08% (1) no sabe precisar.

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

#### 4.2. Análisis de los resultados

##### 4.2.1 Respecto a los empresarios

a) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 100%; Concuerta con los resultados encontrados por Lozano, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes son adultos y representa a un 93% y un 7% son jóvenes.

b) El 57% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), lo que más o menos aproxima con los resultados encontrados por Lozano, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 33%



y, 67 % son de sexo femenino, respectivamente.

c) El 50% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados encontrados por Lozano, en donde los microempresarios estudiados: el 60% tienen grado de instrucción secundaria completa y un 7% de educación superior no universitaria completa.

#### **4.2.2 Respecto a las características de las Mypes**

a) El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de confección de prendas deportivas hace más de 3 años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vara, donde el 66.67%, tienen más de tres años en el sector confección prendas deportivas.

b) El 86% de las Mypes encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 71% tiene un trabajador eventual (Ver tablas N° 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

#### **4.2.3 Respecto al financiamiento**

a) El 59% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario (ver tabla N° 12);

Estos resultados son parecidos con los encontrados por Lozano, en donde el 33%, obtuvieron créditos de terceros, indicaron que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades.

b) El 92% manifestaron que el tiempo del crédito solicitado fue a corto plazo (Ver tabla N° 17). Contrastan con los resultados encontrados por Vara, donde indican que los microempresarios no desean permanecer endeudados por un largo plazo.

c) El 33% manifestaron que el crédito financiero obtenido ha sido empleado en el mejoramiento y/o ampliación de local.

#### **4.2.4 Respecto a la capacitación:**

a) El 86% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla N° 22). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Lozano, donde el 66% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

b) El 71% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación (ver tabla N° 23).

c) El 43% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en otros cursos no especificados, y un 29% se capacitaron en temas de manejo empresarial (ver tabla N° 24).

d) El 43% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación (ver tabla N° 25). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Lozano, donde el 7% de las Mypes encuestadas, si capacitaron a su personal.

e) El 57% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 26). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Lozano, de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fueron consideradas como una inversión. f)

El 50% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla No. 27). Estos resultados más o menos coinciden

a los encontrados por Lozano, donde el 93% de las Mypes del sector rubro confección de ropa deportiva estudiada consideran que la capacitación es relevante para su empresa, respectivamente.

#### **4.2.5 Respecto a la rentabilidad**

a) El 93% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 29). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Lozano, donde el 60% manifestaron que el crédito recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

b) El 57% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 30).

c) El 86% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado. (Ver tabla N° 31). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Lozano, donde el 67% de las Mypes encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad de su empresa.

### **V. Conclusiones**

#### **5.1 Respecto a los empresarios**

Del 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.

#### **5.2 Respecto a las características de las Mypes**

Las principales 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.

### **5.3 Respecto al financiamiento**

Los empresarios encuestados manifestaron que, respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 59% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 92% fue a corto plazo, y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

### **5.4 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.

### **5.5 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 ha mejorado.

## Aspectos complementarios

### Referencias Bibliográficas.

- Alarcon. (2007). *la teoria dsobre estructuras finacieras en las empresas mixtas*. Recuperado el 12 de 02 de 2018
- Baca, G. (1987). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGraw-Hil.
- Bercker, G. (1964). "*Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to*. uladech. Recuperado el 10 de 02 de 2018
- Bustamante, C. (2013). Modifican Ley de Régimen MYPE. *Caballero Bustamante*. Obtenido de [http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13\\_novedades\\_090713\\_mype.pdf](http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf)
- Chacaltaña, J. (2009). *Consortio.org*. (C. d. capacitacion, Ed.) Recuperado el 30 de enero de 2018, de <http://consorcio.org/cies/html/pdfs/pm0342.pdf>
- Chalcantana,, J. (Julio de 2005). *apacitación laboral proporcionada por las empresas*. Recuperado el 10 de 02 de 2018, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Domínguez, E. G. (2005). Recuperado el 04 de 04 de 2018, de <http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Durand, D. (1952). *Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement*. Recuperado el 11 de 03 de 2018
- Ferruz, L. (2008). *S/F La rentabilidad y el riesgo*. Recuperado el 25 de 01 de 2018, de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Foro de seguridad*. (s.f.). Recuperado el 03 de 01 de 2018, de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gonzáles. (2001). *Como diagnosticar necesidades de capcitación*. Lima: Editorial Pacífico.
- Gonzales. (2012). *factores determinantes de la rentabilidad financiera de pymes*. uladech. Recuperado el 10 de 02 de 2018

- GUTIÉRREZ, F. E. (2015). Factores que influyen la rentabilidad de las microempresas de confección textil. Puno - 2014. UNA. Obtenido de [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2525/Gutierrez\\_Apaza\\_Favio\\_Edson.pdf?sequence=1](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/2525/Gutierrez_Apaza_Favio_Edson.pdf?sequence=1)
- HIDALGO, J. A. (2013). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO DE TACNA, PERIODO 2011 - 2012*. ULADECH.
- IXCHOP, D. E. (2014). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATENANGO*. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Lozano, L. (2016). Caracterización del financiamiento y la capacitación del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro confección ropas deportivas, en la ciudad de Juanji, provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín año 2016. Tingo María: ULADECH. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1010/CAPACITACION\\_FINANCIAMIENTO\\_%20LOZANO\\_FASANANDO\\_LORENA.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1010/CAPACITACION_FINANCIAMIENTO_%20LOZANO_FASANANDO_LORENA.pdf?sequence=1)
- Manay, G. (2011). *Las micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en América Latina*. ULADECH. Recuperado el 12 de 02 de 2018
- Miller y Modigliani. (1977). *"The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment"*.
- Sauser, W. (2005). *Las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo*. ULADECH. Recuperado el 11 de 02 de 2018
- Sauser, W. (2005). *Starting your own business*. Recuperado el 10 de 02 de 2018
- Selva, C. (2004). *Capital Humano*. Recuperado el 12 de 02 de 2018, de [https://books.google.com.pe/books?id=\\_i0oQda0p\\_oC&pg=PA30&lpg=PA30&dq=por+Becker+%281964++inversion+en+el+capital+humano&source=bl&ots=GSWbqhwt0Y&sig=yCSGMjv3wPgJPeKNIOji6XYDDgk&hl=es&sa=X&ve](https://books.google.com.pe/books?id=_i0oQda0p_oC&pg=PA30&lpg=PA30&dq=por+Becker+%281964++inversion+en+el+capital+humano&source=bl&ots=GSWbqhwt0Y&sig=yCSGMjv3wPgJPeKNIOji6XYDDgk&hl=es&sa=X&ve)

d=0CBsQ6AEwAGoVChMly66l9\_KlxglVhjCMCh2BuAD1#v=onepage&q=por%20Be

- Sharpe, W. (1963). *Financial Analysts journal*. uladech. Recuperado el 11 de 02 de 2018
- Sutton, C. (2001). *Capacitacion del Personal*. Recuperado el 30 de 01 de 2018, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- Tamayo, F. (2008). Obtenido de [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASP/ARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASP/ARMYPES/Capitulo4(1).pdf)
- Tiposde.org*. (s.f.). Recuperado el 27 de 02 de 2018, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Vara, M. L. (2016). *Caracterizacion deL financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra / venta de prendas de vestir de la ciudad de sihuas 2015*. uladech.
- Vilca, S. D. (2015). *Caractrerizacion del finaciamiento, la capasitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubrfo prendas de vestir del distrito de Juiaca, provincia de San Roman, Periodo 2013-2014*. Juliaca: ULADECH.
- Wynn, P. Okpara, J. (2007). *Advanced management journal*. Recuperado el 12 de 02 de 2018

## Anexos

### Anexo N° 01

#### UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



---

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

#### ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

#### 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 la finalidad de 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 micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro confección de prendas deportivas del mercado san José de la ciudad de Juliaca 2017”**.

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 DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES**

##### **1.1 Edad del representante legal de la empresa:**

- a) Adulto (26 a 60)
- b) Joven (18 a 25)

##### **1.2 Sexo:**

- a) Masculino



b) Femenino

**1.3 Grado de instrucción:**

- a) Secundaria completa
- b) Secundaria Incompleta
- c) Superior Universitaria Completa
- d) Superior No Universitaria Completa
- e) Superior No Universitaria Incompleta
- f) Ninguno

**1.4 Estado Civil:**

- a) Soltero
- b) Casada
- c) Conviviente
- d) Divorciado
- e) Otros

**1.5 Profesión u Ocupación.**

- a) Artesano
- b). Técnico

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

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

- a) 01 año
- b) 02 años
- c) 03 años
- d) Más de 03 años

**2.2. La Mype es:**

- a) formal: Sí.....No.....
- b) informal: Sí.....No.....

**2.3. Número de trabajadores permanentes.**

- a) Ninguno
- b) 1 Trabajador
- c) 2 Trabajadores

- d) 3 Trabajadores
- e) Más de 3 trabajadores

**2.4. Número de trabajadores eventuales**

- a) Ninguno
- b) 1 Trabajador
- c) 2 Trabajadores
- d) Más de 3 trabajadores

**2.5. La Mype se formó:**

- a) Para obtener ganancias: Si..... No.....
- b) Por subsistencia (sobre vivencia): Sí.....No.....

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

**3.1. Cómo financia su actividad productiva:**

- a) Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....
- b) Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

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

- a) Entidades bancarias
- b) Entidades no bancarias
- c) Usureros
- d) Otros

**3.3.- Nombre de la entidad financiera.**

- a) Entidades no bancarias: Raíces, Caja Cuzco, Edpyme confianza y cajas municipales.
- b) Banco de Crédito
- c) Usureros
- d) Otros

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

- a) Entidades bancarias.

- b) Entidades no bancarias
- c) Los prestamistas usureros
- d) No precisa

**3.5.- Cuántas veces solicitó crédito.**

- a) Una vez
- b) Dos veces
- c) Tres veces
- d) Mas de tres veces
- e) Ninguna

**3.6. A qué entidad financiera solicitó el crédito.**

- a) Edipyme
- b) Credi Scotia
- c) Banco de crédito
- d) Cajas municipales
- e) Usureros

**3.7. A qué tiempo fue el crédito solicitado.**

- a) El crédito fue de corto plazo
- b) El crédito fue a largo plazo
- c) No precisa

**3.8 Qué tasa de interés mensual pagó.**

- a) 1.5 % mensual
- b) 2.92 mensual
- c) No precisa

**3.9 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

**3.10. Los montos otorgados fueron de:**

- a) S/.1000.00 a S/.5 000.00
- b) Más de S/.5 000.00
- c) No precisa

**3.11. En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**

- a) Capital de trabajo
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local
- c) Activos fijos
- d) programa de capacitación
- e) No precisa

**IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

**4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

- a) Si.....
- b) No.....

**4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud.:**

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

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

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

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

- a) Si: 1 curso..... 2 cursos.....3 cursos..... Más de 3 cursos.....
- b) No
- c) No precisa

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

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

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

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

**4.8. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

- a) Gestión empresarial

- b) Manejo eficiente del microcrédito
- c) Gestión Financiera
- d) Prestación de mejor servicio al cliente
- e) Otros: especificar.....

**V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

- a) Si.....
- b) No.....

**5.2 ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

**5.3 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado?**

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

**5.4 ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido?**

- a) Si.....
- b) No.....
- c) No precisa .....

**Juliaca, febrero de 2018.**

## Anexo N° 02

### 1. Respecto a los empresarios.

**TABLA 01**

**Edad de los representantes legales de las MYPES**

<b>Edad (años)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
26 – 60 (Adulto)	14	100%
18 – 25 (Joven)	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

El 100% de los representantes legales o dueños son adultos.

**TABLA 02**

**Sexo de los representantes legales de las MYPES**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	8	57%
Femenino	6	43%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Del 100% de los encuestados, el 57% son del sexo masculino y el 43% del sexo femenino.

**TABLA 03**

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

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
Secundaria completa	7	50%
Secundaria incompleta	6	43%
Superior univ. Completa	0	0%
Superior no univ completa	0	0%
Superior no univ incompleta	1	7%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 50% tienen secundaria completa, el 43% secundaria incompleta y el 7% superior no universitaria completa.

**TABLA 04**

**Estado civil de los representantes legales**

<b>Estado Civil</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	4	29%
Casado	2	14%
Conviviente	8	57%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados; el 29% es soltero, el 14% casado y el 57% conviviente.

**TABLA 05**

**Profesión u ocupación de los representantes legales**

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Artesano	13	93%
Técnico	1	7%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados; el 93% son artesanos y el 7% son técnicos en alguna profesión.

**2. Respecto a las características de las Mypes**

**TABLA 06**

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

<b>Tiempo del negocio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
Más de 03 años	14	100%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. El 100% se dedica al negocio por más de 03 años.

**TABLA 07**  
**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	10	71%
Informal	4	29%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados; el 71% de la Mypes encuestadas son formales (inscritos en el Rus) y el 29% son informales.

**TABLA 08**  
**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

<b>No. de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	12	86%
1 trabajador	1	7%
2 trabajadores	1	7%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 7% tiene 01 trabajador, el 7% tiene 02 trabajadores.



**TABLA 09****Número de trabajadores eventuales de las Mypes**

<b>No. de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	3	21%
1 Trabajador	10	71%
2 Trabajadores	1	7%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 21% no tienen ningún trabajador eventual, el 71% tienen 01 trabajador eventual, el 07% tiene 02 trabajadores eventuales.

**TABLA 10****Motivos de formación de las Mypes**

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	1	7%
Subsistencia	13	93%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 7% se formó para obtener ganancias y el 93% por subsistencia.

**3. Respecto al financiamiento****TABLA 11****¿Cómo financia su actividad productiva?**

<b>Su financiamiento es:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Financiamiento propio	2	14%
Financiamiento de terceros	12	86%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

Del 100% de los encuestados el 14% financian su actividad con fondos propios y el 86% lo hacen con fondos de terceros.

**TABLA 12**

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	1	8%
Entidades no bancarias	8	59%
Usureros	4	25%
Otros	1	8%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 08% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 59 % de no bancarias, el 25% de usureros y el 8% de otros.

**TABLA 13**

**¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**

TASA DE INTERES	NOMBRE DE LA INSTITUCION FINANCIERA															
	RAICES		USUREROS		CAJA CUZCO		EPYME CONFIANZA		BANCO DE CREDITO		CAJAS MUNICIPALES		CAJA MUNICIPAL AREQUIPA		OTROS	
	FREC UEN CIA	%	FRECUE NCIA	%	FRECUE NCIA	%	FRECUE NCIA	%	FRECUE NCIA	%	FREC UEN CIA	%	FRECUE NCIA	%	FREC UEN CIA	%
No precisa	1	8 %	5	33 %	1	8 %	1	8 %	1	8 %	1	8 %	1	8 %	3	19 %
1.5 % Mensual	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
2.92 % Mensual	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
<b>SUB TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>5</b>	<b>33 %</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>1</b>	<b>8 %</b>	<b>3</b>	<b>19 %</b>

**TOTAL: 14 100%**

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 40% obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Raíces, Caja Cuzco, Epyme Confianza y Cajas Municipales, el 33% lo obtuvo mediante usureros, el 19% mediante otros no especificados y el 8% lo obtuvo del Banco de Crédito.

**TABLA 14**

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

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no bancarias	12	83%
Usureros	1	8%
No precisa	1	8%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 83% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 08% los usureros y el 08% no sabe precisar.

**TABLA 15**

**¿Cuántas veces solicito crédito?**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna	1	8%
1 vez	0	0%
2 veces	9	59%
3 veces	4	33%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 8% no solicito crédito, el 59% dos veces, 33% tres veces, ha solicitado crédito.

**TABLA 16**

**¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**

<b>Entidad Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8 %
Edipyme	1	8 %
CrediScotia	5	33 %
Bco. Crédito	1	8 %
Usureros	4	25 %
Cajas Municipales	2	17 %
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 8% no precisa la entidad a quién solicito crédito, 8% Edpyme Confianza, 33% a Crediscotia, 08% al Banco de Crédito, 25% a usureros, 17% a cajas municipales.

**TABLA 17**

**¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Tiempo de Crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8 %
Corto Plazo	13	92 %
Largo Plazo	0	0 %
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 8% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 92% a corto plazo.

**TABLA 18**

**¿Qué tasa de interés pago?**

<b>Tasa de interés:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	14	100%
1.5% mensual	0	0%
2.92% mensual	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 100% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado ya que no se acuerdan.

**TABLA 19**

**Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

<b>Montos Solicitados</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8%
Si	8	59%
No	5	33%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 59% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito, el 33% no fue el monto solicitado y el 08% no sabe precisar.

**TABLA 20**

**¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	33
De S/. 1,000.00 a S/. 5,000.00	1	8
Más de S/. 5,000.00	8	58
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 08% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/1,000.00 a S/ 5,000.00, el 58% estuvo por encima de S/ 5,000.00 y el 33% no sabe precisar.

**TABLA 21**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8%
Capital de trabajo	2	17%

Mejoramiento y/o ampliación del local	5	33%
Activos fijos	4	25%
Programa de capacitación	1	8%
Otros	1	8%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 08% no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 17% lo invirtió en capital de trabajo, 33% en mejoramiento y/o ampliación de local, 25% en activos fijos, 08% en capacitación y el 08% en otros.

#### 4. Respecto a la capacitación

**TABLA 22**

**¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?**

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	1	7%
No	12	86%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados el 86% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 07% si lo recibió y el 7% no sabe precisar.

**TABLA 23**

**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted?**

<b>N.º cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	3	21%
Uno	10	71%
Dos	1	7
Tres	0	0
Cuatro	0	0

Más de cuat	0	0
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 21% no ha recibido curso de capacitación, 71% un curso, 7% dos cursos.

**TABLA 24**

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

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	14%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	4	29%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	2	14%
Otros	6	43%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados el 29% ha participado en curso de manejo empresarial, 14 % en marketing empresarial, 43% en otros cursos y el 14% no precisa.

**TABLA 25**

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

<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	14%
Si	6	43%
No	6	43%
<b>Total:</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 43% manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 43 % no ha recibido y el 14% no sabe precisar.

**TABLA 26**

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

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	14%
Si	8	57%
No	4	29%
<b>Total:</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión, 29% cree que no lo es y el 14% no sabe precisar.

**TABLA 27**

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

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	21%
Si	7	50%
No	4	29%
<b>Tota</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 29% cree que no lo es y el 21% no sabe precisar.

**TABLA 28**

**¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	36%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	8	57%



Otros	1	7%
-------	---	----

<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 57% se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 36% no sabe precisar y el 07% en otros.

## 5. Respecto a la rentabilidad

**TABLA 29**

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

<b>La rentabilidad mejoro con el financ.</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	13	93%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 07% no sabe precisar.

**TABLA 30**

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

<b>La capacitación mejoro la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	8	57%
No	5	36%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 36% opina que no 07% no sabe precisar.

**TABLA 31**

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

<b>La rentabilidad ha mejorado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	14
Si	1	86%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro, y el 14% no sabe precisar

**TABLA 32**

**¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido?**

<b>La rentabilidad ha disminuido</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8%
Si	0	0%
No	1	92%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio. Del 100% de los encuestados el 92% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido, y el 08% no sabe precisar.