



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
SECTOR COMERCIO, RUBRO MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO - AÑO 2012”**

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

AUTOR:

Bach. MUÑOZ BARDALES, Roberto

ASESOR:

Econ. Santos Carlos Alfaro Rodríguez

TRUJILLO - PERU
2013

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes sector comercio, rubro materiales de construcción en Trujillo - Año 2012”

JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS

MBA. FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

LIC. ADM. CARLOS REBAZA ALFARO

SECRETARIO

LIC. ADM. MARIA MINO ASENCIO

MIEMBRO

ECON. SANTOS CARLOS ALFARO RODRIGUEZ

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser Él en quien deposito toda mi Fe que día a día aumenta, logrando los objetivos y metas trazadas en mi vida diaria y profesional.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy; en toda mi educación, tanto académica como de mi vida, por haberme apoyado económicamente en mis estudios, por sus consejos, valores por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

DEDICATORIA

Primeramente, a Dios por acompañarme siempre, a mi esposa e hijos por acompañarme en todo momento, mis padres por su perseverancia y creer en mí, hermanos y tíos por tu total apoyo.

Al asesor Econ. Santos Carlos Alfaro Rodríguez, que me brindó todo su apoyo necesario para la realización de este trabajo.

ÍNDICE

TITULO DE LA TESIS	ii
JURADO	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
INDICE	vi
INDICE DE CUADROS.....	viii
INDICE DE GRÁFICOS	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
I. INTRODUCCION	12
II. REVISION DE LITERATURA	16
2.1 Antecedentes.....	16
2.2 Bases teóricas.....	17
2.2.1 Teoría del Financiamiento	17
2.2.1.1 El Financiamiento Empresarial	18
2.2.2 Teorías de la Capacitación.....	21
2.2.2.1 Teorías que han influido en las corrientes de la capacitación.....	22
2.2.3 Marco legal de la capacitación	23
2.2.4 El proceso actual de la capacitación.....	24
2.2.5 Teorías de la rentabilidad.....	26
2.2.5.1 Teorías de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.....	26
2.2.5.2 Teorías de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe	26
2.3 Marco Conceptual.....	27
2.3.1 Capacitación	27
2.3.2 Empresa	28
2.3.3 Financiamiento	29
2.3.4 Micros y pequeñas empresas	29
2.3.5 Micro y pequeñas empresas rubro – materiales de construcción.....	30
2.3.6 Rentabilidad.....	30

2.3.7	Sectores.....	30
2.3.8	Sector comercio	31
III.	METODOLOGÍA	32
3.1	El tipo y el nivel de la investigación.....	32
3.2	Diseño de la investigación	32
3.3	Población.....	32
3.4	Muestra	32
3.5	Plan de análisis.....	33
3.6	Técnicas e instrumentos.....	33
	3.6.1 Técnicas	33
	3.6.2 Instrumento	34
3.7	Operacionalización de las variables.....	34
	3.7.1 Variable independiente. Financiamiento	34
	3.7.2 Variable dependiente. Rentabilidad.....	35
IV.	RESULTADOS.....	36
4.1	Resultados	36
4.1.1	Respecto al Financiamiento.....	36
4.1.2	Respecto a la Capacitación	40
4.1.3	Respecto a la Rentabilidad.....	43
V.	DISCUSIÓN	47
VI.	CONCLUSIONES	48
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49
	ANEXOS.....	51
	ANEXO 1.....	51
	ANEXO 2.....	52

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1.....	36
Cuadro N° 2.....	37
Cuadro N° 3.....	38
Cuadro N° 4.....	39
Cuadro N° 5.....	40
Cuadro N° 6.....	41
Cuadro N° 7.....	42
Cuadro N° 8.....	43
Cuadro N° 9.....	44
Cuadro N° 10.....	45
Cuadro N° 11.....	46

INDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO N° 1.....	36
GRÁFICO N° 2.....	37
GRÁFICO N° 3.....	38
GRÁFICO N° 4.....	39
GRÁFICO N° 5.....	40
GRÁFICO N° 6.....	41
GRÁFICO N° 7.....	42
GRÁFICO N° 8.....	43
GRÁFICO N° 9.....	44
GRÁFICO N° 10.....	45
GRÁFICO N° 11.....	46

RESUMEN

Investigación cuantitativa, descriptiva y que tuvo como objetivo, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro materiales de construcción en Trujillo - año 2012; para la recolección de datos se aplicó un cuestionario de 16 preguntas mediante la técnica de la encuesta, con una muestra de 10 microempresas de una población de 12. En donde se obtuvieron los siguientes resultados y conclusiones: Respecto al financiamiento, de 10 Mypes encuestadas tienen las siguientes características: el 100% cree que es necesario el préstamo para su negocio y si solicitaron el 2011 un préstamo para su negocio, el 70% fueron atendidos sus préstamos, de las 7 Mypes que fueron atendidas con el préstamo el 86% está conforme con la tasa de interés. Respecto a la capacitación: De la capacitación de sus Mypes son: Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 70% ha recibido alguna capacitación, e l 100% considera que la capacitación juega un papel importantísimo dentro de su empresa y el 80% considera que puede identificar fácilmente las debilidades de su personal.

Respecto a la rentabilidad: El 86% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 71% cree que el préstamo mejoró la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en el últimos año.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y mypes.

ABSTRACT

The research aimed to generally describe the main characteristics of financing, training and profitability of MSEs in the commercial sector, building materials category Trujillo - 2012. The research was descriptive, to carry out a population sample was selected 10 micro a population of 12, who answered a questionnaire of 16 questions, using the survey technique, with the following results:

Regarding funding: 10 MSEs surveyed have the following characteristics: 100% believe it is necessary for your business loan and if requested in 2011 a loan for your business, 70% were seen lending, from 7 MSEs that were treated with 86% loan is subject to interest rate.

Regarding training: In training their MSEs are those staff who received some kind of training 70% had received some training, 100% believe that training plays an important role within their company and 80% believes that you can easily identify the weaknesses of your staff.

Regarding profitability: 86% believe that the funding provided, the profitability of your business, 71% believe that the loan improved the profitability of their business and 86% said their company's profitability improved in the last year.

Keywords: Financing, training, profitability and MSEs.

I.INTRODUCCIÓN

Actualmente existen muchas grandes empresas que tienen dentro de sus planillas a una cantidad considerable de trabajadores y que facturan varios millones al año, sin embargo, gran parte de ellas iniciaron siendo pequeñas empresas que han ido desarrollando. La gran industria de ahora tiene sus inicios en la micro empresa o pequeña empresa y hasta en empresas familiares.

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

El origen de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) radica en la imposibilidad que tienen el estado, así como las grandes empresas de crear puestos de trabajo, de tal manera que la población se vio en la necesidad de buscar la manera de crear su propias fuentes de ingresos. Crean sus negocios pequeños en donde se auto emplean y dan trabajo a sus familiares.

Para determinar que es una MYPE existen tres criterios, siendo la plantilla que la forman, el balance económico general y su volumen de negocio. Este tipo de empresas tienen sus beneficios como por ejemplo los trámites para pagar impuestos, debido a que a menor tamaño mayor deducción. Muchas de ellas hacen teletrabajo y ahorran en alquiler, pero también tienen desventajas como es la dificultad para expandirse por los ingresos mínimos.

En América Latina y el Caribe las Mype son los negocios que producen el mayor crecimiento económico y debería ser una de las preocupaciones de los gobiernos, generar o crear las formas necesarias para apoyarlas en su crecimiento porque son fuente de empleo para muchas personas. Fundamentalmente se habla de la capacitación empresarial y del financiamiento o crédito. Sin embargo, en los últimos tiempos algunas instituciones financieras están creando algunas medidas que facilitan el financiamiento a estas pequeñas empresas, implementando mecanismos financieros que lo hagan posible.

En Perú la industria textil y de confecciones es un rubro de negocio que a comparación de otros presenta una tendencia a un crecimiento mantenido, el subsector textil es que ha presentado mayor desarrollo con un crecimiento de 5,8% anual, así también el subsector prendas de vestir ha demostrado una mayor producción pero paulatinamente. Esto es muy importante porque en ambos casos genera empleo. Para ambos rubros de industria el panorama que se avizora es positivo, pero también existen problemas en su funcionamiento que va desde una competencia desleal por otras Mypes que desean mantenerse en el mercado hasta un sobre endeudamiento que les impide expandirse.

La capacidad que tienen de generar empleos hace que este tipo de empresas sean las consideradas como el eje del desarrollo industrial. Además de ello su adaptabilidad a los cambios del mercado o también a la innovación para mantenerse en el mercado hace que promueva el desarrollo. Sin embargo, las Mypes tienen una dificultad y es el poco acceso que tienen a créditos bancarios o apoyo financiero como si lo tienen las grandes empresas. Para las instituciones financieras no es cómodo ni atractivo trabajar con negocios pequeños con baja rentabilidad y eso dificulta un poco su funcionamiento y su necesidad de expandirse.

A pesar de que siempre se menciona que la Mypes colaboran con la economía peruana debido a que son generadoras de empleo y además de ello contribuye grandemente con un alto porcentaje de PBI; es una de los sectores que son los menos favorecidos y menos apoyo recibe de parte del gobierno, no existe una instancia que vele por ellos, no existe un sistema en Perú que los capacite, así como en otros países latinoamericanos si existe. En otros países este tipo de empresas cuentan con cuatro sub sistemas de financiamiento, regulatorio que es de representación, apoyo y promoción; de capacitación y de proveedores de servicios.

Los expertos en el área proponen que exista un aparato institucional y las políticas necesarias sobre promoción a las Mypes en Perú. Existen limitaciones en cuanto a ello por eso también proponen la existencia de sistema nacional de capacitación, que mediante estrategias articule a todos los involucrados en el desarrollo de estas empresas, asimismo un sistema que regule y establezca las pautas y normas para que se puedan dar las capacitaciones y lleguen a las micro y pequeñas empresas, de esta

manera se favorecerá a su crecimiento, mayor rentabilidad. Los efectos no solo se mostrarán en el desarrollo del negocio sino en la creación de más empleos lo que favorecerá al gobierno.

El 98.35% del total de empresas en Perú son micro y pequeñas empresas, pero la realidad es que la capacidad de que puedan seguir creciendo es limitada porque no se encuentran a un nivel alto que les permita competir con la oferta internacional. Por ello existe un apoyo financiero creado por el gobierno para las micro y pequeñas empresas del Perú. Esta iniciativa de parte del gobierno y con recursos del banco de la nación contará con un fondo de 200 millones de soles y van a favorecer inicialmente a aproximadamente 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Cabe mencionar que no existen estudios o trabajos publicados sobre el tema de estudio como son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio en el lugar de estudio. Además también desconocemos cual es el proceso y las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que generan y pagan por los créditos que le son otorgados, cuáles son las instituciones financieras más comunes a las que recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas Mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercio rubro materiales de construcción en Trujillo – año 2012?**

Así mismo la investigación se justifica debido a que los resultados y conclusiones nos muestran de una manera más clara como es el proceso para que las MYPEs obtengan financiamiento y además nos muestra la importancia de la capacitación en el accionar y funcionamiento de estas empresas en el sector en estudio.

También es importante realizar la investigación porque nos demuestra el efecto que tiene el desarrollo de las MYPEs en la rentabilidad de las mismas.

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES sector comercio rubro materiales de construcción en Trujillo - año 2012.

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

1. Describir las principales características del financiamiento de las mypes en el ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de la capacitación de las mypes en el ámbito de estudio.
3. Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

Se justifica además la investigación porque de una manera descriptiva nos permite conocer la relación entre el financiamiento en una Mypes con la rentabilidad y la capacitación que reciben en la rentabilidad en las empresas del sector comercio de materiales de construcción. Con el desarrollo de esta investigación se llega a conocer las características que presentan los negocios que se dedican a este rubro y nos da ideas más cercanas y acertadas sobre como es el financiamiento y solicitud de créditos a las instituciones financieras, así como la capacitación que necesitan.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Trujillo y otros ámbitos geográficos conexos.

También es relevante estudiar este tema debido a que los resultados y conclusiones contribuyen con un mejor manejo de estas empresas, los administradores pueden acceder a la información y tener una idea de los beneficios que pueden tener si incluyen la capacitación en su empresa. Además, para futuros investigadores, servirá de base y antecedentes que les guie en su trabajo de investigación.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Diversas consultas se efectuaron sobre trabajos de investigación, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio.

En tal sentido, Abanto, señala en su investigación sobre el financiamiento para la pequeña y mediana empresa que la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las MYPES, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional. La principal conclusión del mencionado trabajo es que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las PYME, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional.

En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

Por otro lado, Ramírez, en su investigación sobre financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Cajamarca, ha intentado explicar el mecanismo de financiamiento de las micro y pequeñas empresas, además de analizar la demanda de financiamiento se intenta determinar las variables que influyen sobre la demanda, para tal efecto se ha hecho un análisis de la oferta y demanda de crédito, se ha considerado a 10 micro y pequeñas empresas de los diferentes puntos de la ciudad.

Bajo este contexto, trato de analizar el impacto de las variables capacitación, edad, localización, experiencia de los micro y pequeños empresarios, tamaño de la unidad

empresarial, valor de los activos y número de empleados, así como los efectos de otras variables relevantes y lograr con ello una explicación adecuada del comportamiento del financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

Por su parte Hernández, que lleva como título “Fortalecimiento de las MYPES para la Competitividad en la Región San Martín”; quien llegó a las siguientes conclusiones:

- Baja competitividad de las MYPES en la Región San Martín. Se estima actualmente que el 100% de las MYPES de la Región San Martín no orientan la gestión empresarial en la perspectiva de las necesidades del mercado. Esto significa, que las MYPES se encuentran mayormente en situación de subsistencia y no llegan a desarrollar niveles de economía ampliada.
- Se ha priorizado la alternativa denominada “Creación de un centro de financiamiento e información” que consistirá en dotar de conocimientos a fin de que se propicie a que las MYPES participen más y mejor en el mercado de las compras estatales.

La atención a los requerimientos de las micro y pequeñas empresas se logra no con desembolsos para préstamos dirigidos a elevar la producción, y capital de trabajo, sino con la provisión adecuada de productos, cuyos términos y condiciones sean ventajosas y que encuentra como mejor opción justamente elevar su producción.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del Financiamiento:

A toda estrategia productiva corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de formas de financiación concretas. En este sentido se define a la financiación como: "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el

cumplimiento de sus fines. Así, por ejemplo, existen empresas con una preferencia notable hacia el endeudamiento bancario, mientras otras optan por la autofinanciación o acuden a emisiones de acciones para conseguir recursos que financien su actividad.

A priori, las combinaciones posibles entre las distintas formas de financiación son múltiples, incluso para aquellas organizaciones que tienen un acceso restringido a los mercados financieros, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

En principio existe variedad de criterios para su análisis. Se establecen distintos enfoques con el fin de encontrar respuestas a objetivos y destinatarios diferentes. Los enfoques que se exponen a continuación analizan la financiación desde el marco interno y externo primeramente, y a partir del ámbito temporal en que las consideraciones iniciales se hacen a partiendo del corto y largo plazo más adelante.

2.2.1.1. El Financiamiento Empresarial

El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen:

Algunos autores analizan el financiamiento desde dos vertientes: una primera nombrada financiación interna o autofinanciación que es la proveniente de los recursos generados por la empresa, es decir de los beneficios no distribuidos; y una segunda fuente llamada financiación externa, que es la obtenida de accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito.

2.2.1.1.1. Financiación interna o autofinanciación:

Proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en

tres subgrupos fundamentales:

- A. Reservas: "son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período. "Las reservas aseguran la expansión "sobre todo cuando resulta de gran dificultad la financiación ajena para empresas pequeñas y medianas con escasas posibilidades de acceso a los mercados de capital, o en otros casos en que el riesgo de la inversión es muy grande para confiarlo a la financiación ajena, generadora de un elevado coste."

- B. Previsiones, que "son también una prolongación del capital pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del año".

- C. Amortización, que es "la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo." Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general la autofinanciación se ajusta más a la realidad de las grandes empresas, por no estar los accionistas mayoritarios tan apremiados del total de dividendos.

2.2.1.1.2. Financiación Externa

Proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito.

Financiación automática o vía proveedores, se define como la "financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de su actividades ordinarias" donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos.

Financiación vía entidades de crédito, es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican:

Productos a corto plazo, incluye el descuento comercial en la empresa, pues es la entrega de los efectos a pagar (letras) por sus clientes al banco, donde el banco le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas. Asimismo, otro producto a corto plazo que conceden las entidades de crédito es la línea de crédito (importe al que puede llegar el saldo negativo de una cuenta bancaria).

Un tercer ejemplo de producto a corto plazo es el factoring (financiación similar al descuento de letras en el que, además, la compañía de factor, puede asumir el riesgo de crédito en caso que el cliente no pague sus deudas al vencimiento).

Productos a largo plazo, son productos cuya duración exceden un año, por ejemplo, los préstamos. los cuales son deudas consolidadas, que se pactan generalmente en periodos que oscilan desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para sufragar las compras de bienes de capital. Otro producto a largo plazo es el leasing, definido como la operación financiera en que la empresa puede utilizar un inmovilizado a cambio de una cuota de alquiler.

Financiación vía mercados organizados, en el cual se ubican los pagarés de empresas (instrumento negociable dirigido de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su

presentación, o en una fecha fija, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador) y las obligaciones (títulos de renta fija que pagan un tipo de interés periódico con un plazo de vencimiento predeterminado. Son deudas de la empresa emisora para los inversores que las han adquirido).

Otras vías, en la cual se reflejan pasivos estables mediante el aplazamiento en el pago de impuestos y seguridad social, que debe analizarse detalladamente antes de emplearse, ya pudiera dar a entender que la empresa tiene problemas financieros. Se muestran además los préstamos de los accionistas, que resultan positivos para reducir los costos endeudamiento.

Se describe por último el capital- riesgo, donde "las sociedades de capital-riesgo participan como inversores institucionales interesados en invertir en proyectos, aportando capital. Es recomendado para "proyectos innovadores o de alta tecnología, promovidos por empresas medianas con dificultad para obtener financiación."

2.2.2. Teorías de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

En las sociedades antiguas no existía ni se concebía un proceso formal de enseñanza para el trabajo, ya que el conocimiento se transmitía de manera directa: los más experimentados enseñaban todo lo necesario para desempeñar un oficio a quienes, a través de un tiempo de aprendizaje, podían hacer se responsables del trabajo.

En el contexto de la organización social, económica y religiosa de los aztecas encontramos que ya existía una educación para el trabajo en el Tepochcalli y el Calmecac, comúnmente conocidos como centros de entrenamiento de los jóvenes de la ciudad en las artes militares, la religión y la disciplina, y que también desempeñaron el papel de adiestrar a los jóvenes en el trabajo.

2.2.2.1. Teorías que han influido en las corrientes de la capacitación

- a. Teoría neoclásica.- El propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.
- b. Teoría conductista.- El propósito del entrenamiento es proporcionar a directivos, gerentes y supervisores y las técnicas necesarias para dirigir y motivar a los subordinados, a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y expectativas.
- c. Teoría sistemática.- Hacer que los miembros de la organización interioricen sus obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos.
- d. Teoría clásica.- Incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.
- e. Teoría humanista.- Generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de trabajo.
- f. Teoría estructuralista.- Seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos.

2.2.3. Marco legal de la capacitación

En la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, la herramienta primordial para poder rebajar la brecha del conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley N° 29498 publicada en el Diario Oficial El Peruano el 19 de enero de 2010, por la cual se aprobó la Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano.

Dicha norma tiene como objeto el promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación continua de los trabajadores, mejorando así sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional.

El artículo 2° de la mencionada norma sustituye el texto del inciso II del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, introduciendo como gasto vinculado al personal, además de los servicios de salud, recreativos, culturales y educativos a la capacitación.

De esta manera, se incluye un párrafo que señala que las sumas destinadas a la capacitación del personal podrán ser deducidas como gasto hasta por un monto máximo equivalente a cinco por ciento (5%) del total de los gastos deducidos en el ejercicio.

Se señala igualmente en dicha norma que las empresas que se acojan a este mecanismo de deducción del gasto por capacitación deberán acreditar ante el fisco, mediante la documentación correspondiente, los gastos de capacitación sujetos a la deducción en que han incurrido en el ejercicio. Además, se deberá presentar al Ministerio de Trabajo un programa de capacitación con carácter de declaración jurada y sin costo alguno.

Esta modificatoria (publicada el 19 de Enero de 2010) empezará a regir a partir del 01 de enero de 2011, toda vez que se trata de una modificatoria a la Ley del Impuesto a la Renta, el cual es un impuesto de periodicidad anual.

Esperemos que cuando se apruebe el Reglamento, éste contenga lineamientos y normatividad aplicables para que la capacitación sea mayoritaria en beneficio de las empresas, los trabajadores y finalmente el país. Por lo menos es un primer paso que permitirá más adelante invertir en capital humano para lograr el fomento de la competitividad que tanta falta nos hace.

2.2.4. El proceso actual de la capacitación

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo. El objetivo central es generar procesos de cambio para cumplir las metas de la organización.

La capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización. Son varias las teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se NMhan hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo.

Sin embargo, el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así "acomodarse" a las nuevas circunstancias y exigencias.

Respecto de la capacitación, se reconoce la importancia de esta para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas.

Hoy en día, los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología

de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, las cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en las empresas, así como el respeto al medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual de los trabajadores.

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La capacitación, además de ser una fuente fundamental de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculca valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros.

En el proceso de capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

2.2.5. Teorías de la rentabilidad

Se considera rentable a una empresa cuando produce suficiente utilidad o beneficios, se traduce en que sus ingresos son mayores a los gastos que hace y cuando se evalúa la diferencia esta es considerable. Cuanto la diferencia entre los ingresos y los gastos es más alta, quiere decir que la rentabilidad es más alta. También se le considera al rendimiento de la inversión. Existen dos teorías sobre la rentabilidad.

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

Según la teoría de Markowitz el inversionista debe diversificar su inversión y tener varias alternativas que le puedan brindar un máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

Este modelo surgió en respuesta a simplificar otro modelo que para él era muy complejo, se refiere al modelo pionero de Markowitz que fue su maestro. Este modelo es un caso particular relacionado a otro modelo diagonal de Sharpe (1963).

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

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

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y

actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de

conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria

2.3.2. Empresa

La empresa "es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos". Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "Hacer empresa: Un Reto", la empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado (Layan, 2013).

La empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen (Thompson, 2006).

2.3.3. Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos

parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.4. Micros y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

2.3.5. Micro y pequeñas empresas rubro – materiales de construcción

La mayoría de las empresas ferreteras que actualmente están en el mercado, muchas de ellas de origen familiar con muy pocos productos, se dedicaron a la distribución de algún producto en especial o materiales de construcción o a la prestación de servicios relacionadas a estos productos. Las ferreterías, con su actividad comercial diaria, están contribuyendo al crecimiento de la sociedad, ya que genera el pago de impuestos, los cuales serán utilizados para poder realizar obras de mejoramiento de País

2.3.6. Rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

2.3.7. Sectores

Un Sector es una porción de espacio delimitado por una frontera que lo divide del resto de más espacio. Es un término genérico, sin embargo, se sabe que la aplicación de este está dirigida a aquellos aspectos de la sociedad en los que son necesarios la aplicación de espacios por separados. A continuación, haremos un resumen en el que se apreciarán los diferentes tipos de sectores aplicados de manera relativa y precisa en la sociedad y que representan una señal clara y distintiva:

2.3.8. Sector comercio

El sector comercial es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: Comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final (BNE 2011).

III. METODOLOGÍA

3.1. El tipo y el nivel de la investigación

En esta investigación será de tipo cualitativo debido que solo detallamos las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad. El nivel a utilizar será descriptivo.

3.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación corresponde a una investigación no experimental puesto que no vamos a manipular las variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad; se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro del contexto:

$$A \longrightarrow B$$

Donde:

A= Muestra conformada por las MYPES encuestadas.

B= Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad. La flecha es la relación o asociación.

3.3. Población

La población de nuestro estudio estará conformada por un total de 12 MYPES que comercializan materiales de construcción, las mismas que se encuentran ubicadas en la Urb. Covicorti en Trujillo.

3.4. Muestra

$$n = \frac{Z^2 P(1 - P) N}{E^2(N - 1) + Z^2 P(1 - P)}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

Z = Nivel de confiabilidad (95% = 1.96)

p = Probabilidad favorable (0.5)

q = Probabilidad desfavorable (0.5)

E = Error (10%)

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5) \cdot 12}{(0.1)^2(12 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.25 \times 12}{0.37 + 0.96}$$

$$n = \frac{11.529}{1.07} = 10.76$$

$$n = 10$$

3.5. Plan de análisis

En este caso en la investigación se hará mediante un análisis descriptivo, se utilizará tablas y gráficos, teniendo en cuenta alguna tecnológica sistematizada se utilizará el programa conveniente a desarrollar dicho procesamiento de datos, Excel sería el elegido con tal de satisfacer nuestra necesidad.

3.6. Técnicas e instrumentos

3.6.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.6.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 16 preguntas.

3.7. Operacionalización de las variables

3.7.1. Variable independiente: Financiamiento

A. Definición Conceptual:

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho se esperaría ver si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

B. Definición Operacional

- b.1 Solicitud del crédito
- b.2 Revisión de expedientes
- b.3 Cruce de información con centrales de riesgos
- b.4 Aprobación del crédito
- b.5 Atención del crédito

3.7.2. Variable dependiente: Rentabilidad

A. Definición conceptual:

La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas.

La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos.

La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable.

B. Definición operacional:

Dado que no ha sido posible tener acceso a los estados financieros de las MYPES en estudio, no se ha podido calcular la rentabilidad empresarial en base a ratios financieros: por tal motivo, operacionalmente la rentabilidad lo hemos definido de la siguiente manera:

Rentabilidad Baja:	0.1%	a 10%
Rentabilidad Media:	10.1%	a 30%
Rentabilidad Alta:	30.1%	a más

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

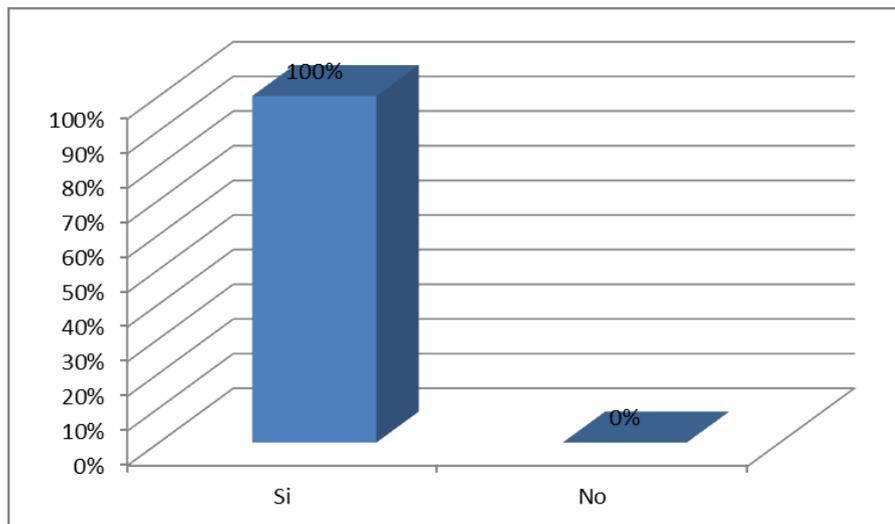
4.1.1. Respecto al Financiamiento

1. ¿CREE QUE ES NECESARIO EL PRESTAMO PARA SU NEGOCIO?

Cuadro N° 1.

	f	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 1



Interpretación:

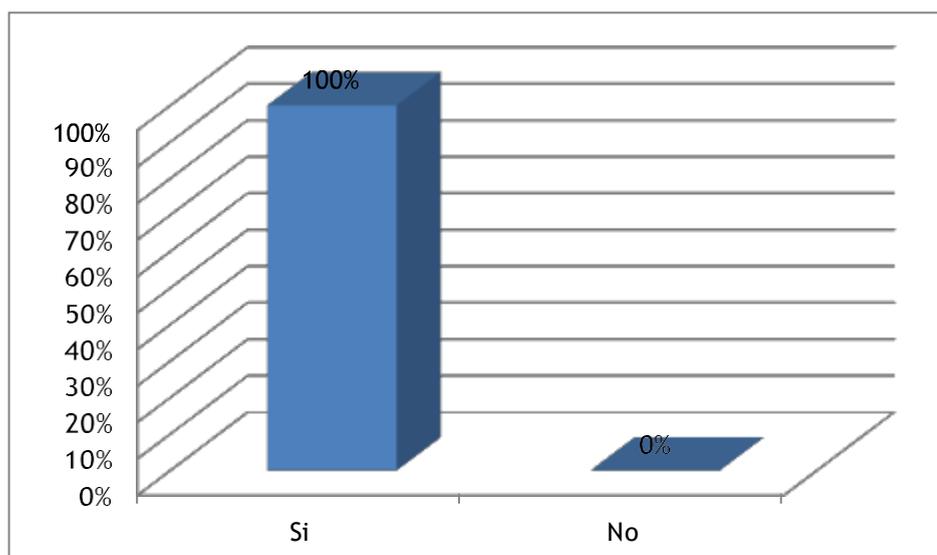
Del 100% de los encuestados, el 100% manifestaron que es necesario el préstamo para su negocio.

2. ¿LA MYPE SOLICITO EN EL 2011 PRESTAMO?

Cuadro N° 2

	f	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 2



Interpretación:

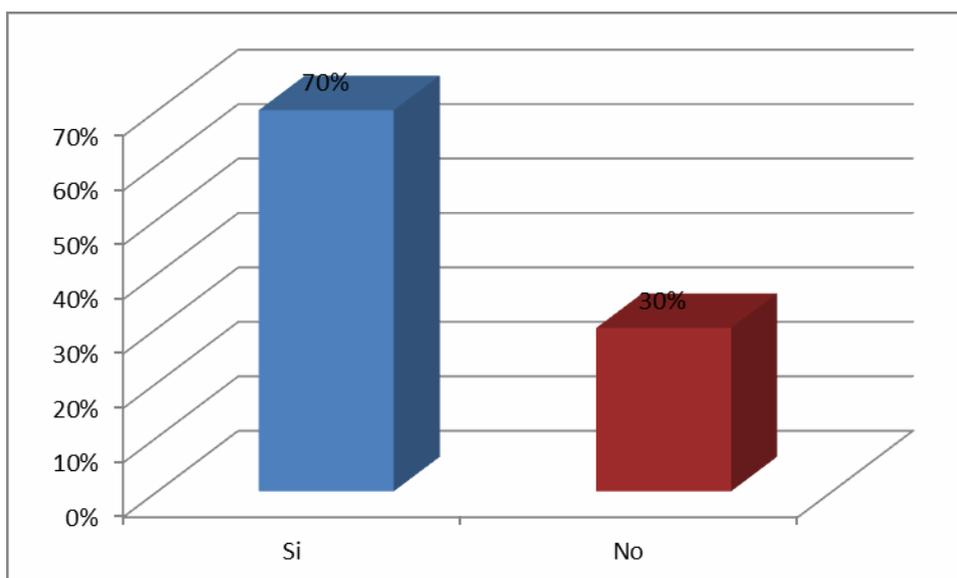
Del 100% de los encuestados, el 100% solicitaron préstamo para su negocio el 2011.

3. ¿LOS PRESTAMOS FUERON ATENDIDOS?

Cuadro N° 3

	f	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 3



Interpretación:

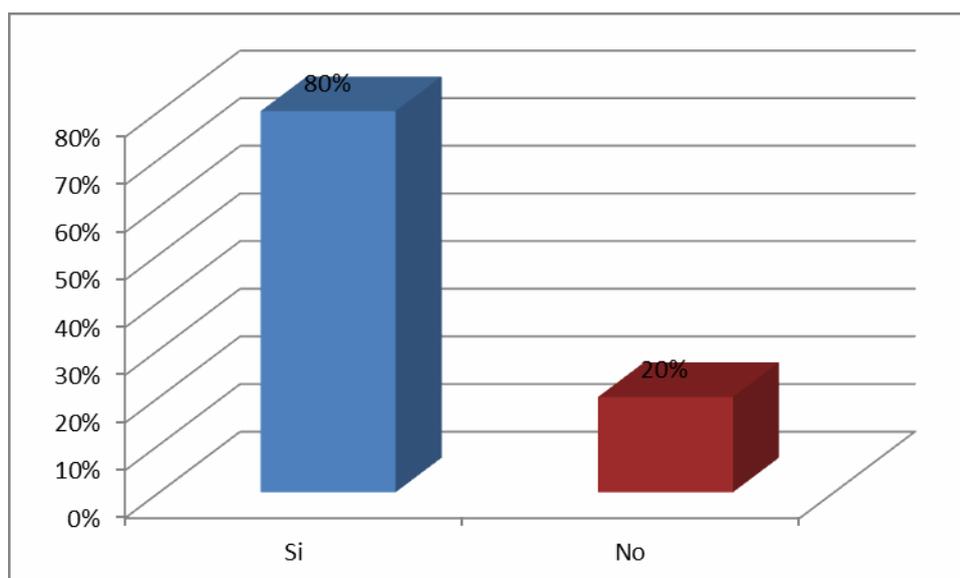
Del 100% de los encuestados que solicitaron préstamo, el 70% fueron atendidos, el 30% no fue atendido.

4. ¿ESTA CONFORME CON LA TASA DE INTERES?

Cuadro N° 4

	f	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 4



Interpretación:

Del 100% de los encuestados que solicitaron préstamo, el 80% está conforme con la tasa de interés, el 20% no está de acuerdo.

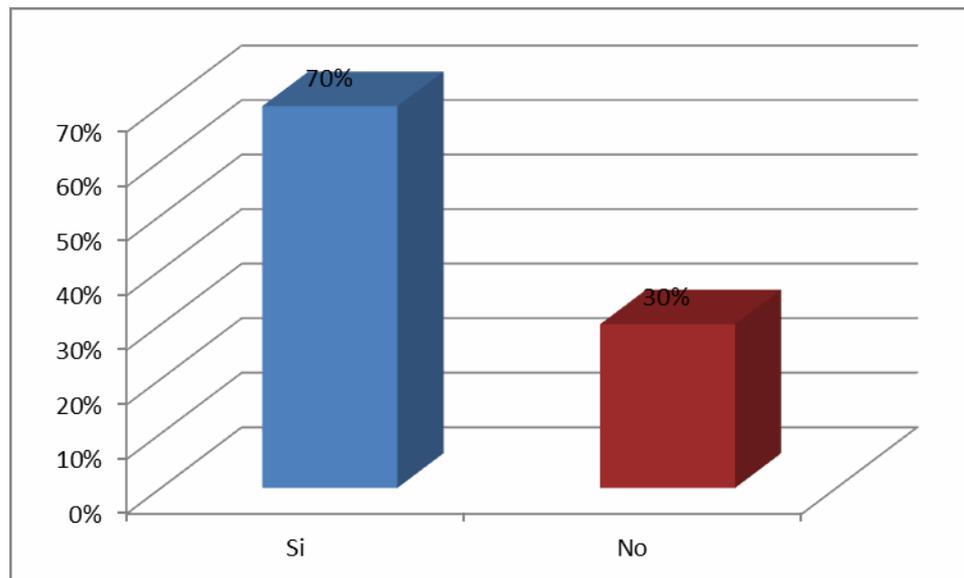
4.1.2. Respecto a la Capacitación

5. ¿SE BRINDA CAPACITACION EN SU EMPRESA?

Cuadro N° 5

	f	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 5



Interpretación:

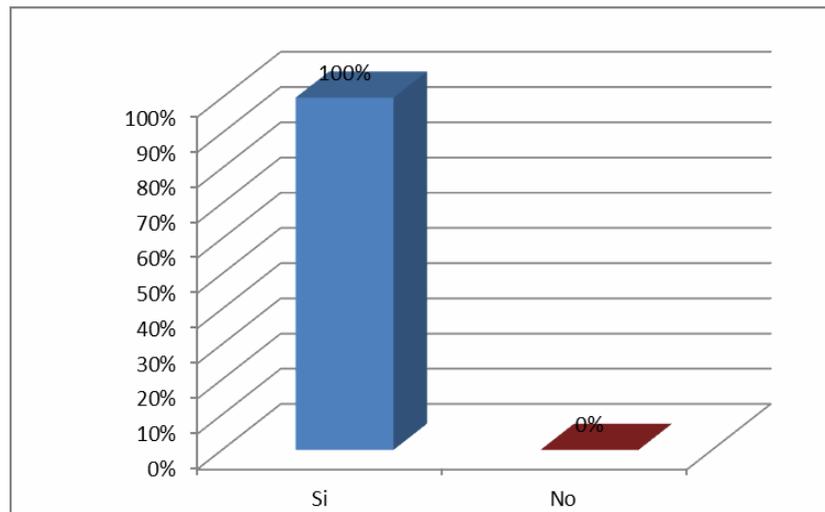
Del 100% de los encuestados, el 70% indicaron que si se brinda capacitación a su empresa mientras que, el 30% indicó que no se realizan capacitaciones. Estos resultados indican que en la mayoría de empresas ubicadas en el sector no se desarrollan programas de capacitación en sus distintas áreas

6. ¿CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN JUEGA UN PAPEL IMPORTANTE DENTRO DE SU EMPRESA?

Cuadro N° 6

	f	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 6



Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que la capacitación es importante para el desarrollo eficiente y eficaz de las operaciones administrativas de su empresa.

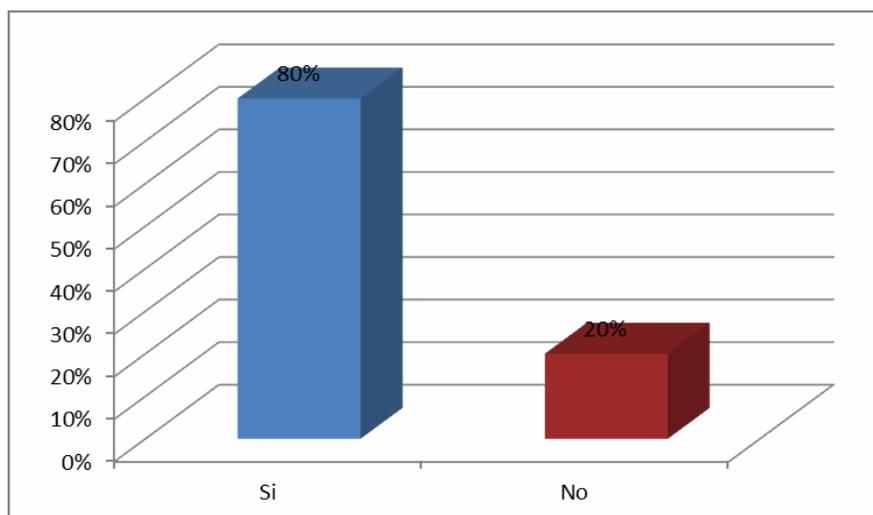
7. ¿TIENE ALGUNA FORMA PARA IDENTIFICAR LA DEBILIDAD

OPERATIVA DE SU PERSONAL?

Cuadro N° 7

	f	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 7



Interpretación:

Los resultados indican que para la mayoría de las MYPES en un 80% tiene alguna forma para identificar la debilidad operativa de su personal, mientras que el 20% no lo tiene.

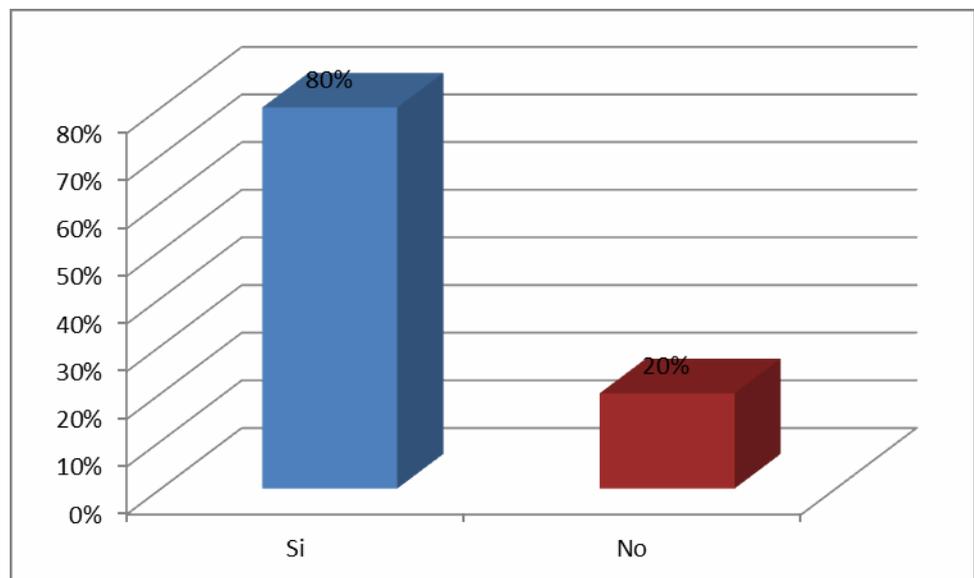
4.1.3. Respecto a la Rentabilidad

8. ¿EL INCREMENTO DE SUS VENTAS HA DERIVADO EN UNA MAYOR GANANCIA Y PARTICIPACIÓN DENTRO DEL MERCADO?

Cuadro N° 8

	f	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 8



Interpretación:

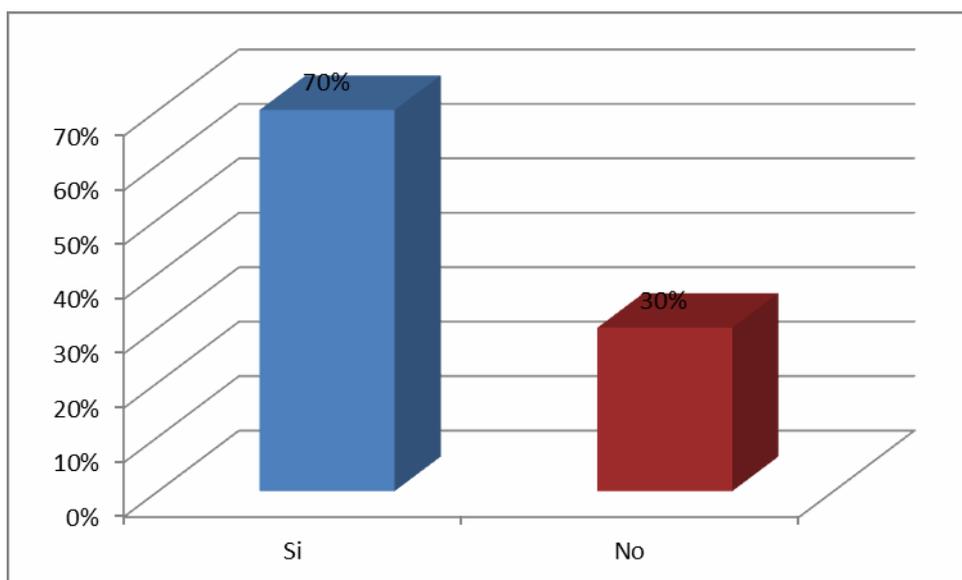
Del 100% de los encuestados, el 80% indicaron que por el incremento de sus ventas ha derivado en una mayor ganancia y participación dentro del mercado, el 20% no ha tenido incremento de ventas.

9. ¿SUNEGOCIOHACRECIDODEBIDOAL PRÉSTAMO?

Cuadro N° 9

	f	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 9



Interpretación:

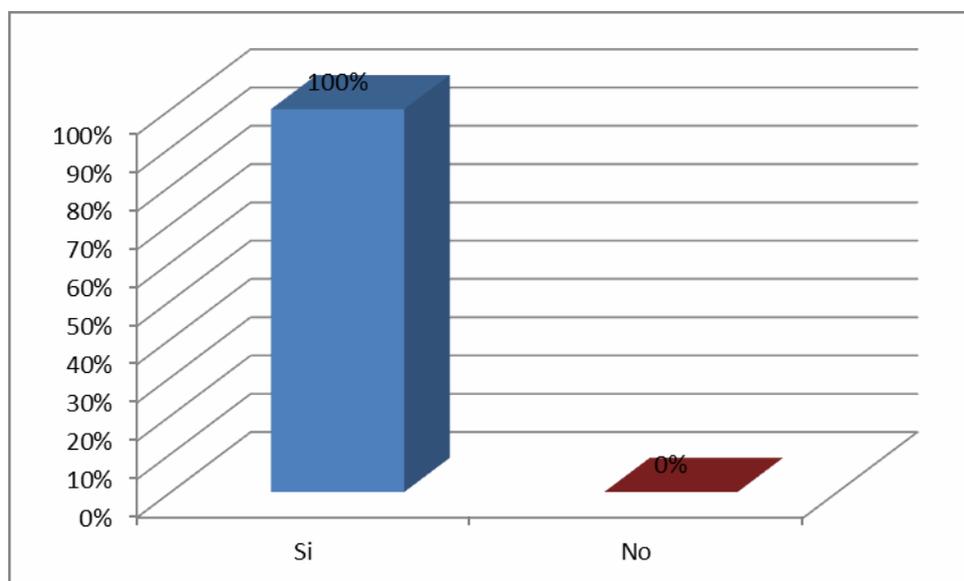
Del 100% de los encuestados, el 70% indicaron que su negocio si ha crecido debido al préstamo obtenido, el 30% se ha mantenido pero no ha crecido debido al préstamo.

10. ¿CREE USTED QUE LA COMPETENCIA ES AGRESIVA CON RESPECTO A SU NEGOCIO?

Cuadro N° 10

	f	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 10



Interpretación:

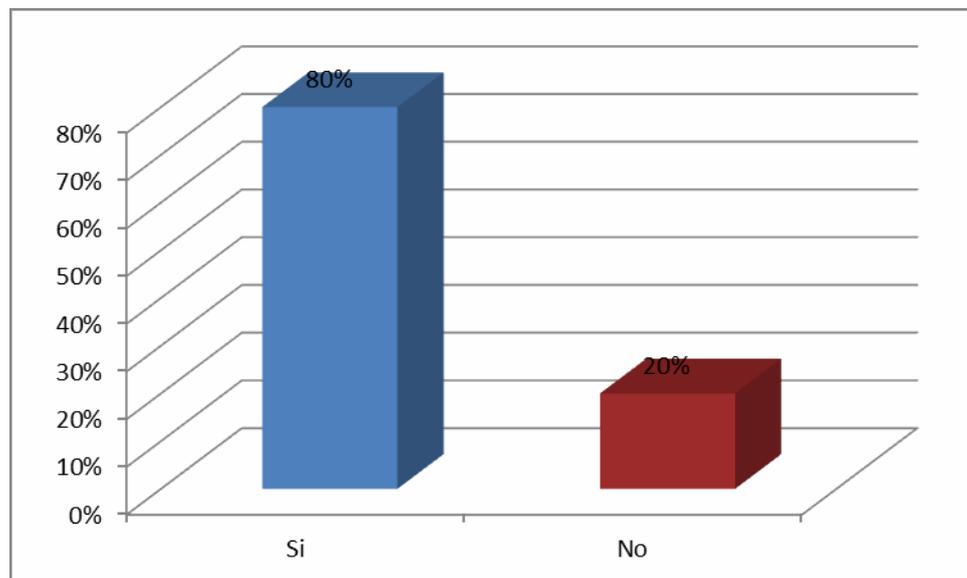
Del 100% de los encuestados, el 100% indicaron que la competencia es agresiva con su negocio.

11. ¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA A MEJORADO EN EL ÚLTIMO AÑO?

Cuadro N° 11

	f	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

GRÁFICO N° 11



Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 80% indicaron que la rentabilidad de su empresa ha crecido en el último año, el 20% su rentabilidad no ha crecido en el último año.

IV. DISCUSIÓN

Con respecto del financiamiento de las Mypes encontramos las siguientes características que el 100% de los encuestados como lo indica en el Cuadro N°1, consideran que el préstamo es necesario para su negocio. De la misma manera en el Cuadro N°2, la totalidad de ellos ha solicitado prestamos en el año 2011.

Con respecto a las características de la capacitación. En el cuadro N° 5, el 80% indicó que si reciben capacitaciones en su empresa, así como en el cuadro N°7, el 80% sabe cómo identificar la debilidad operativa de su personal.

Con respecto a las características de la rentabilidad, en el cuadro N°08, la mayoría en un 80% refiere que el incremento de sus negocios si ha derivado una mayor ganancia y participación dentro del Mercado. Así como el 70% indica que su negocio si ha crecido debido al préstamo (Cuadro N°9).

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, de 10 Mypes encuestadas tienen las siguientes características: el 100% cree que es necesario el préstamo para su negocio y si solicitaron el 2011 un préstamo para su negocio, el 70% fueron atendidos sus préstamos, de las 7 Mypes que fueron atendidas con el préstamo el 86% está conforme con la tasa de interés.

5.2 Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 70% ha recibido alguna capacitación, el 100% considera que la capacitación juega un papel importantísimo dentro de su empresa y el 80% considera que puede identificar fácilmente las debilidades de su personal.

5.3 Respecto a la rentabilidad

El 86% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 71% cree que el préstamo mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en el último año.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Yacsahuache M. (2008). Análisis del financiamiento de las pequeñas y microempresas.

Recuperado de

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/emp/finpyme.htm>

Zambrano S. (2008). Realmente el gobierno apoya a las MYPES. Recuperado de

<http://www.monografias.com/trabajos58/formacionMYPES/formacionMYPES.shtml>

Mendivil J. (2008). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Recuperado de

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2.shtml>.

Alvarado Javier y Federico Ugaz. (2008). Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal, (Lima, mayo, 1998.)

Recuperado de

<http://www.grade.org.pe/download/docs/GRADE%20Informe%20Final%20Cepal.pe>

Ponjuán G. (2010). Introducción de las técnicas gerenciales en la práctica de organizaciones de información. Recuperado de

<http://www.congreso-info.cu/Userfiles/File/Info/Info97/Ponencias/187.pdf>

Herrera Suárez y Soto. (2010). Fuentes de financiamiento en época de crisis - Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

EDYFICAR. (2004). Entidad Financiera Especializada en Micro finanzas, Memoria Anual 2004. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/download/docs/GRADE%20Informe%20Final%20Cepal.pdf>

Sánchez J. (2008). Análisis de la rentabilidad de la empresa. Recuperado de <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Chacaltana J. (2010). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. Recuperado de <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Pérez L. y Campillo F. (2008). Financiamiento. Recuperado de - <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Edgardo Frigo. (2010). ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal?. Recuperado de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

ANEXOS

ANEXO 1

Matriz de Consistencia

Variable: Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVO	PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO, RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO - AÑO 2012	¿CUALES SON LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO, RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO - AÑO 2012?	DESCRIBIR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO, RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO - AÑO 2012.	FINANCIMIENTO CAPACITACIÓN RENTABILIDAD	DESCRIBIR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO. DESCRIBIR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA CAPACITACIÓN RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO. DESCRIBIR LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO.

ANEXO 2

ENCUESTA

“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES SECTOR COMERCIO, RUBRO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN TRUJILLO - AÑO 2012”

A continuación se presenta una serie de preguntas la cual usted deberá contestar con veracidad. La información vertida será utilizada con fines académicos y de investigación, se le agradece de antemano.

I. DATOS GENERALES:

1.1 DEL ENCUESTADO (Dueño, encargado, representante)

1. Sexo: Masculino Femenino

2. Edad:

3. Estado Civil:

Soltero Casado Conviviente

Divorciado Otros

4. Cargo

II. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Cree que es necesario el préstamo para su negocio? Si

No

2. ¿La MYPE solicitó en el 2011 préstamo? Si

No

3. ¿El préstamo, cuántas veces se hizo?

4. ¿A quién solicito el préstamo?

5. ¿Los préstamos fueron atendidos?

Si

No

6. ¿Cuántos días demora el trámite del préstamo?

Un día

Dos días

Más de dos días

Más de una semana

7. ¿Cuánto fue el monto del préstamo:

8. ¿Qué tasa de interés pago?

9. ¿Está conforme con la tasa de interés?

Si

No

III. DE LA CAPACITACION

10. ¿Se brinda capacitación en su empresa?

Si

No

11. ¿Considera que la capacitación juega un papel importante dentro de su empresa?

Si

No

12. ¿Tiene alguna forma para identificar la debilidad operativa de su personal?

Si No

IV. DE LA RENTABILIDAD

13. ¿El incremento de sus ventas ha derivado en una mayor ganancia y participación dentro del mercado?

Si No

14. ¿Su negocio ha crecido debido al préstamo?

Si No

15. ¿Cree usted que la competencia es agresiva con respecto a su negocio?

Si No

16. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?

Si No

II DE LAS MYPES

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

2. La Mype es formal: Sí No

3. La Mype es informal: Sí No

4. Número de trabajadores permanentes

5. Número de trabajadores eventuales

6. La Mype se formó para obtener ganancias:

Si No

7. La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia):

Sí No

RELACIÓN DE MYPES DEL RUBRO EN ESTUDIO

- Comercial Gamboa
- Ferretería DINO Oblitas
- Ferricasa
- Ferretería Deposito Trujillo
- Ferretería CYN Roma
- Ferretería Casanova
- Ferretería Vaskevel
- Dino Caseco EIRL
- Ferretería Marisol
- Ferretería D’Nico
- Ferretería Leandro
- Ferretería Decas