



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO – RUBRO  
CONSTRUCTORAS, DEL DISTRITO DE POMABAMBA, PERÍODO 2013”**

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

**AUTOR:**

**BACH. HAMILTON JOHN MINAYA VALVERDE**

**ASESOR:**

**CPC. ANTONIO AUGURIO SALINAS DOMINGUEZ.**

**POMABAMBA – PERÚ**

**2013**

## **JURADO EVALUADOR**

---

Mg. Alberto Enrique Broncano Díaz  
Presidente

---

Dr. Félix Rubina Lucas  
Secretario

---

Mg. María Rastha Lock  
Miembro

## **AGRADECIMIENTO**

*A mis padres, gracias a sus consejos y ayuda incondicional, y a dios gracias a su bendición y su amor, permanente, y por permitirnos cada dia ser más humanos.*

## **DEDICATORIA**

*Dedico este trabajo a mis padres y familiares y también a Dios Todopoderoso por haberme acompañado y cuidado en todo momento y haberme dado la vida.*

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro constructora, del distrito de Pomabamba, periodo 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, la edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 67% son del sexo masculino, el 74% tiene grado de instrucción universitaria completa, el 86% tiene entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial, el 66% posee entre uno a cuatro trabajadores permanentes, el 86% tiene entre cinco a más de siete trabajadores eventuales, el 60% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 91% su financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias, el 58% que recibieron créditos en los años 2013 lo invirtieron en capital de trabajo, el 34% mejoramiento de local y carta fianza. **Respecto a la capacitación:** El 73% recibió entre uno a más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años, el 27% la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial, el 27% en administración de recursos humanos, el 80% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 100% consideran que la capacitación es una inversión, el 93% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. **Respecto a la rentabilidad:** El 73% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 80% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 93% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

## **Abstrat**

This research had as its overall objective: to describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mypes service-item construction industry, district Pomabamba, 2013. The quantitative-descriptive research was to carry out a sample population of 15 MSEs, to whom they were administered a questionnaire of 23 closed questions, applying the technique of the survey was taken. The following results: For entrepreneurs: 100% of the legal representatives of the surveyed Mypes, the age ranges from 26 to 60 years 67% are male, 74% have completed university education degree, 86% have between five to more than seven years in the business category, 66% have between one and four permanent workers, 86% are between five to over seven casual workers, 60% said that the training of MSEs was making profits. On financing: 91% financing that was obtained from banks, 58% who received loans in 2013 and 2014 they invested in working capital, 34% improvement in the local and letter of guarantee. Regarding training: 73% received between one and more than four training sessions over the past two years, 27% of the training that had been in business management, 27% in human resource management, 80% said their staff if you have been trained, 100% believe that training is an investment, 93% consider that training is relevant to their businesses. Regarding profitability: 73% of respondents said the legal representatives that funding if improved the profitability of their businesses, 80% said that if training improved the profitability of their businesses, 93% said that the profitability of their businesses if it has improved in the last two years.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la Tesis</b> .....	i
<b>Hoja Jurado</b> .....	ii
<b>Agradecimiento</b> .....	iii
<b>Dedicatoria</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>Abstrat</b> .....	vi
<b>Contenido</b> .....	vii
<b>Índice de tablas y gráficos</b> .....	viii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
1.1 Planteamiento del problema.....	20
1.2 Objetivos de la investigación.....	20
1.3 Justificación de la investigación.....	20
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.2 Bases teóricas.....	26
2.3 Marco conceptual.....	41
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	46
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	46
3.2 Diseño de la investigación.....	46
3.3 Población y muestra.....	47
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	47
3.5 Técnicas e instrumentos.....	53
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	54
4.1 Resultados.....	54
4.2 Análisis de los resultados.....	59
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	64
<b>Aspectos complementarios</b> .....	67
Referencias bibliográficas.....	67
Anexos.....	75

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla N° 01 .....	79
Tabla N° 02 .....	79
Tabla N° 03 .....	80
Tabla N° 04 .....	80
Tabla N° 05 .....	81
Tabla N° 06 .....	81
Tabla N° 07 .....	82
Tabla N° 08 .....	82
Tabla N° 09 .....	83
Tabla N° 10 .....	83
Tabla N° 11 .....	84
Tabla N° 12 .....	84
Tabla N° 13 .....	85
Tabla N° 14 .....	85
Tabla N° 15 .....	86
Tabla N° 16 .....	86
Tabla N° 17 .....	87
Tabla N° 18 .....	87
Tabla N° 19 .....	88
Tabla N° 20 .....	88
Tabla N° 21 .....	89
Tabla N° 22 .....	89
Tabla N° 23 .....	90
Tabla N° 24 .....	90
Tabla N° 25 .....	91
Tabla N° 26 .....	91
Tabla N° 27 .....	92
Tabla N° 28 .....	92
Tabla N° 29 .....	93
Tabla N° 30 .....	93



Tabla N° 31 .....	94
Tabla N° 32 .....	94
Tabla N° 33 .....	95
Tabla N° 34 .....	95
Tabla N° 35 .....	96
Tabla N° 36 .....	96
Tabla N° 37 .....	97
Tabla N° 38 .....	97
Tabla N° 39 .....	98
Tabla N° 40 .....	98

## I. INTRODUCCIÓN

**Barcelona Activa (2007)**, sostiene que las micro, pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel fundamental en la economía europea ya que constituyen la mayor fuente de capacidad empresarial, de innovación y de empleo.

En la mayoría de los países de la Europa de los veinticinco, 23 millones de Pymes generan aproximadamente 75 millones de empleos y representan el 99% de las empresas existentes. Sin embargo, estas empresas a menudo tienen que hacer frente a las disfunciones del mercado, como la falta de capital o de créditos o la limitación de recursos, especialmente en la fase inicial de la actividad lo que dificulta el acceso a las nuevas tecnologías y a la innovación.

De acuerdo con el estudio Medidas legislativas para promover el uso del microcrédito como herramienta para la inclusión social realizado por Facet, EVERS&JUNG y nef, la falta de financiación no es el único elemento que dificulta la creación de empresas. El estudio explica que las personas emprendedoras tienen que hacer frente a una serie de barreras para lograr acceder a los servicios financieros y sus servicios asociados: Barreras relacionadas con la situación personal de las personas emprendedoras, barreras previas al autoempleo, barreras entre los distintos sistemas encargados de la correcta implementación de los programas de fomento del autoempleo, barreras que resultan de estrategias inadecuadas de finalización de los programas de apoyo (Falta de coordinación entre las principales instituciones).

Sin embargo, cada vez se crean más microempresas en la Unión Europea. La nueva definición de microempresa, adoptada por la Unión Europea, tiene en cuenta los diversos obstáculos mencionados con anterioridad y por ello se fijan umbrales financieros específicos a la hora de hablar de microempresa. Esta diferenciación entre microempresa y empresa tradicional tiene como objetivo incentivar la adopción de medidas que respondan a la problemática específica de las microempresas, especialmente durante la fase de creación.

Agrega Barcelona Activa, que a nivel europeo, la actividad micro financiera se encuentra en la intersección de dos temáticas importantes: por un lado, las políticas económicas desarrolladas por la Comisión Europea y los países miembros para desarrollar el empleo e impulsar el crecimiento económico

mediante la inversión y la innovación; y por otro, las políticas de inclusión social que han de promover un sistema de educación igualitaria, oportunidades de empleo y la erradicación de la pobreza en la Unión.

Aunque en un principio la dimensión económica de las microfinanzas era prácticamente la única que se tenía en cuenta, actualmente las Instituciones Europeas han tomado conciencia de la fuerte relación que existe entre la falta de acceso al crédito y la marginación social. A este doble enfoque se agrega la política de cohesión regional cuyo objetivo es atenuar las grandes disparidades que existen entre las regiones.

**Ornelas (2006)**, afirma que las pequeñas y medianas empresas, casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional. En 2006, se quejan de que sus obligaciones administrativas aún son complejas y excesivas. Las microempresas son siempre discretas pero activas, es el eje de la economía de Suiza y del resto de Europa.

Sus nombres no están cobijados por onerosas campañas publicitarias o sofisticados logos como los de Nestle, Novartis, Roche o Holcim, pero en Suiza representan el 99,7% de la planta productiva del país.

Las pequeñas y medianas empresas, conocidas comúnmente como PYME, pese a ser estructuras de menos de 250 empleados compiten actualmente de tú a tú con las 1.100 grandes empresas de Suiza, y sobre la marcha, generan el doble del empleo que estas últimas.

Agrega Ornelas, que las Pymes Suizas, para crecer y operar, requieren financiamiento. En 2006, la relación entre las PYME y la banca helvética ha sido positiva, según datos de la Oficina Federal de Estadística (OFS), entre otras razones porque el sistema financiero vive un nuevo boom. No obstante, con frecuencia los bancos exigen a empresas de pequeña talla métodos de evaluación de riesgos complejos y sofisticados que no siempre pueden enfrentar financieramente.

Al respecto, una encuesta realizada por la Seco -Los desafíos y diálogo entre bancos y PYME- reveló en 2005 que 60% de las pequeñas y medianas empresas suizas consideran satisfactoria su relación con la banca, otro 15% consideran que

la cooperación de las instituciones financieras es insuficiente, y el 25% restante considera que la calidad del financiamiento sin ser mala, puede mejorar.

Los créditos promedios otorgados por el sistema financiero a las PYME van desde los 50.000 hasta los 2 millones de francos suizos para su primer año de operaciones. Lo dicho, en Suiza más de 9 de cada 10 empresas es PYME. De este total, un tercio son creadas y administradas por mujeres. Y el dato no tendría relevancia particular de no ser porque más de la mitad de las empresas creadas por mujeres son micro, es decir, cuentan con menos de 20 empleados.

Concluye Ornelas, que las mujeres son por excelencia generadoras (92% de los casos) de pequeñas estructuras productivas de entre uno y tres empleados. Casi siempre se desarrollan en el ámbito de los servicios. La micro empresaria prototipo tiene entre 35 y 41 años de edad, es madre de dos hijos. Y uno de los rasgos que más se destaca con respecto a la gestión de dichas empresas es que siete de cada 10 jamás han administrado antes un negocio y al comenzar se basan simplemente en la confianza de que sabrán hacerlo a partir de la experiencia que han obtenido en la gestión de sus propios hogares.

**Clementi (2012)**, sostiene que Francia cuenta desde el año 2009 con un estatuto para el “auto-emprendedor” muy favorable al desarrollo de actividades de autoempleo o emprendedor individual. Con este estatuto jurídico, crear una microempresa es muy fácil. Incluso permite el desarrollo de una actividad complementaria para cualquier persona que lo desea: estudiante, jubilado, asalariado, desempleado e incluso funcionario. Para poder acceder a este régimen, la cifra de negocio de la microempresa no puede superar 81.500€ para las actividades de comercio y 32.600€ para las actividades de servicio (datos 2011).

Es más Clemente, manifiesta que los trámites para iniciar la actividad son mínimos y se pueden realizar por Internet de forma sencilla y rápida. Son grandes las ventajas: El emprendedor no responde de la actividad con sus bienes personales, las cargas fiscales y sociales son proporcionales a las cifras de negocio realizadas: si no hay actividad, no se paga nada, la contabilidad exigida es

muy simple y solo consta de dos columnas: ingresos y gastos, la microempresa factura sin IVA (pero tampoco se puede deducir el IVA pagado).

Agrega Clementi, que durante el año 2009, 320,000 microempresarios se dieron de alta en Francia bajo este estatuto y 359,700 en el año 2010 (datos del “Institut National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE). Y desde la implantación del estatuto en el año 2009, 660,400 “auto-emprendedores” seguían activos el 31 de enero 2011. Aunque las cifras de negocio de las microempresas no llegan a ser muy altas, la iniciativa ha sido todo un éxito y el modelo es digno de tenerse en cuenta para aplicarlo en Perú.

**Delgado (2013)**, afirma que en España, desde el Real Decreto 1515/2007 del 16 de noviembre, el Plan General de Contabilidad de Pymes y Criterios Contables específicos para Microempresas, define esta, como la pequeña empresa que durante dos ejercicios económicos consecutivos, reúnan, a la finalización de cada uno de ellos, al menos, dos de las siguientes características: Número medio de trabajadores, no superior a 10, importe neto de la cifra anual de negocios, no superior a 2.000.000 de euros, total de partidas del Activo de su Balance, no superior a 1.000.000 de euros.

Es más Delgado sostiene que de acuerdo con este planteamiento legal y en la realidad, la estructura del Mercado Empresarial en España, es, Grandes Empresas, más de 250 trabajadores, Medianas Empresas, más de 50 trabajadores, Pequeñas Empresas, hasta 50 trabajadores y Microempresas– Empresarios Individuales, Autónomos y Sociedades, no superior a 10 trabajadores. La media de este sector empresarial de la Microempresa, en España, está entre 2 y 3 trabajadores.

Delgado, resalta, que según datos oficiales dicen, que las Microempresas, en España, suponen, más del 80 % del PIB, más del 95% en el número de empresas, sobre 3 millones, entre Empresarios Individuales, Autónomos y Sociedades, generalmente Sociedades Limitadas y posiblemente hasta el 60% del empleo total. Estos datos son homologables a los Países de la Unión Europea, con alguna diferencia de Alemania, en cuya estructura empresarial tiene más desarrollo la Mediana Empresa.

Agrega Delgado, que en la realidad social y económica, es que los emprendedores están directamente relacionados con las Microempresas, ya que se trata de Personas que quieren convertirse en Empresarios, o Empresas ya establecidas, pero, siempre, con poca disponibilidad de capital. Cuando hablamos de Emprender y Emprendedores, donde los recursos necesarios para el desarrollo del negocio se cuantifica en algún millón de euros o en cientos de miles de euros, esto es otra cosa, es inversión de capital.

Concluye Delgado, que la Microempresa en España, en general, en todos los momentos, pero en especial en este tan crítico, desde el punto de vista económico, tienen gran importancia y le tienen que dar una relevancia especial, todas las Instituciones Públicas y Entidades Privadas, porque la parte más importante de la creación de empresas y por ello de la generación de empleo, va a venir dada, necesariamente, desde este colectivo empresarial.

**Escalera (2011)**, afirma que en Estados Unidos y Canadá las pequeñas empresas constituyen el 97% de todos los negocios; emplean un 57% de la fuerza laboral y producen el 45% del producto interno bruto. Las PYMEs de Estados Unidos representan un 99,7 % de todos los empleadores en Estados Unidos. En los países como: Alemania, el 98% de todas las empresas industriales son PYMEs con 500 trabajadores o menos, y producen casi el 33% del volumen de negocio industria; igualmente en Italia, Suecia, Japón, Indonesia y en Malasia las PYMEs contribuyen en promedio con un 90% del total de empleos. Mientras que la Conferencia de Industrias Británicas señala que en los países industrializados, el 60 a 80 % del total de establecimientos corresponden a las PYMEs cifra que se incrementa cada día.

Señala Escalera que, a nivel mundial, el 90% del total de las empresas son PYMEs.

**Rodríguez (2014)**, manifiesta que la creación de puestos de trabajo en el sector privado en Estados Unidos aumentó más de lo previsto en junio, según la encuesta mensual divulgada por la sociedad de servicios para empresas ADP. Los nuevos

empleos llegaron a 281.000, en datos corregidos de variaciones estacionales, contra 179.000 en mayo, mientras los analistas esperaban un aumento a 200.000.

Al respecto, la Agencia Europa Press; indicó que el informe de la ADP indica que el sector servicios incorporó 230.000 nuevos trabajadores en junio, cifra superior a los 148.000 del mes anterior, mientras que el sector de producción de bienes generó 51.000 empleos, por encima de los 31.000 de mayo. Respecto al comportamiento de sectores concretos, el informe destaca que la construcción creó 36.000 empleos en junio, más del doble que el mes anterior. En el sector manufacturero la creación de empleo aumentó ligeramente respecto a mayo, hasta 12.000 personas.

Asimismo, la ADP apunta que el empleo entre las grandes empresas aumentó en 49.000 empleados, mientras que las pequeñas empresas crearon 117.000 nuevos puestos de trabajo y las medianas, 115.000.

Por otro lado, **La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009)**, dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas.

En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo de las MyPE, además las estadísticas muestran que el 80% del total de las MyPE en América Latina, son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica.

**Delgado & Parra (2007)**, sostiene que en Colombia, la microempresa se ha considerado como una alternativa de empleo y dentro de esta perspectiva se han diseñado políticas para el mejoramiento de su productividad y posicionamiento en los mercados. El Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES, formuló el primer plan de desarrollo de la microempresa 1984-88, como un

esfuerzo para coordinar las iniciativas públicas y privadas y ampliar la cobertura y calidad de los programas de apoyo al desarrollo de la microempresa y así sucesivamente se formularon planes hasta el periodo 1994-1998 para el apoyo y promoción de las microempresas. Es de anotar que este enfoque de atención hace referencia a aquellas ubicadas en el sector urbano, y solamente de manera reciente, se empieza a definir y a abordar el alcance de la denominada microempresa rural.

Agrega et al, que estas políticas de atención se han dirigido, por una parte, hacia la colocación de recursos financieros en cabeza de las entidades privadas que atienden al sector, vale decir las micro financieras y de manera reciente la banca formal, y por otra, hacia aquellas entidades tanto públicas como privadas que brindan capacitación y asesoría, asumiendo que ellas poseen el conocimiento de las características particulares del grupo objetivo y de su riesgo asociado, por tanto son las más idóneas para realizar esta actividad.

Concluye Delgado et al, que todo el énfasis se ha puesto en las microempresas de producción, olvidando el sector terciario que es el predominante dentro de las áreas urbanas y el mayor generador de empleo. La microempresa, entendida como aquella unidad de producción con un máximo de 10 trabajadores empleados y hasta 500 salarios mínimos de capital, se desempeñó hasta la década de los ochenta del siglo pasado en sectores tradicionales de la producción manufacturera (confecciones, calzado, marroquinería, cerrajería, carpintería, artes gráficas), del comercio (tienda de barrio, comercio callejero) y de servicios (servicios personales, apoyo a la producción y al comercio formal).

**Gutiérrez, Benavente & Külzer (2010)**, sostienen que Chile muestra interesantes avances en su proceso de bancarización, ubicándose en primer lugar a nivel latinoamericano por su mayor acceso financiero (medido en indicador de acceso de la población), al mismo tiempo, se le reconocen menores necesidades de mejoras de atención bancaria. Sin embargo, aún muestra deficiencias en la atención a empresas de menor tamaño, particularmente microempresas, en los ámbitos de financiamiento y cobertura de medios de pago, si bien a nivel de préstamos a microempresas, Chile es segundo detrás de El Salvador, la cobertura



porcentual de financiamiento de microempresas en Chile estaba en un tercer nivel al año 2006, tras de Ecuador, Nicaragua y otros y antes de Uruguay, Colombia y México, entre otros.

Agrega Gutiérrez et al. En el año 2006 existía en el país un total de 586.464 microempresas formales, cifra que sugiere que el total de microempresas (agregada la informalidad) sería de 1.335.673, siguiendo las estimaciones de las cifras procesadas por Fundes para Chile Emprender. Según datos combinados de sBiF y casEn, sólo algo más de 500.000 microempresas cuentan con financiamiento vigente en bancos y ellas presentan mayores niveles de mora (4,3%), deuda vencida (3,7%) y deuda castigada (10,5%) que las empresas de mayor tamaño en el mismo año.

Concluye Gutiérrez et al. Otro dato conocido de importancia es el fracaso de la sobrevivencia de las microempresas. En un horizonte de 7 años las microempresas fracasan, siendo algunas posibles causas las restricciones tecnológicas, deficiencias en la gestión, escalas subóptimas y dificultades para adaptarse ante cambios del entorno. La tasa medida entre 1999 y 2006 reveló que entre 1999 y 2006 un 47,3% muere y un 6,25% pasa a estar inactiva.

**La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo-ALIDE (2010)**, manifiesta que Brasil es uno de los países de la región con más programas de desarrollo crediticio actualmente, gracias al interés de las instituciones financieras, tanto públicas y privadas, en apuntar al crecimiento microfinanciero del país y el potencial de servir a una población con mucha demanda para los servicios.

Agrega ALIDE, que actualmente el Banco del Caixa Económica Federal ha iniciado una campaña de microcrédito, respaldada por el gobierno federal, el cual está decidido en expandir el crédito entre los millones de habitantes de escasos recursos del país. La institución Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, o el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) han anunciado una inversión para un fondo con el objetivo de promover el desarrollo de las micro finanzas en Brasil, ya que el sector microfinanciero todavía está en un proceso de

desarrollo y las personas de más bajos recursos representan un gran potencial para los servicios financieros.

Los grandes bancos privados brasileños tienen en la mira a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) como un segmento a desarrollar en forma agresiva. Esto es debido a la recuperación económica del país y una mayor demanda por financiamiento de parte de las PYMEs que representan casi el total de las empresas brasileñas y generan un considerable porcentaje del PIB nacional. El respaldo del BID al Banco SOFISA, entre otras instituciones líder en crédito a PYMEs en Brasil, permitirá aumentar su apoyo a PYMEs, en particular aquellas más pequeñas, pertenecientes a las regiones menos desarrolladas del nordeste y norte del país. Dado que las PYMEs generan más de la mitad de empleos del país, influyen en el PIB, pero muchas veces su crecimiento se ve estancado por la falta de crédito.

Concluye ALIDE que actualmente las agencias del gobierno federal y empresarial están adoptando modelos que han sido exitosos en el resto de América Latina, con un objetivo de convergencia nacional, para aumentar en un porcentaje significativo las exportaciones de las PYMEs.

**Sánchez (s.f.)**, afirma que en la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país, según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

**Perú 21 (2014)**, sostiene que los negocios minoristas ferreteros en el Perú, que suman 6 mil, llegarán a mover más de \$3.5 mil millones durante todo el 2014, ya que su desarrollo va a la par del boom inmobiliario y su crecimiento anual se estima que es de 10%, señaló el organizador de la I Cumbre Nacional de Comercio Ferretero, Carlos Tarazona.

Los 6 mil negocios minoristas tradicionales de la ferretería dominan el 80% del mercado ferretero, dejando atrás a las cadenas retail. Por ello, congregados en 30 asociaciones, se ha organizado la I Cumbre Nacional de Comercio Ferretero, evento sin precedentes en nuestro país, donde se intercambiarán experiencias con miras a mejorar los insumos que ofrecen a la población y empoderar su desarrollo frente a las grandes cadenas”.

También, **Gobierno Regional de Ancash (2012)**, en su Plan Operativo Institucional, manifiesta que en la Regional Ancash la actividad de las Mypes e Industrial y Minera, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región Ancash. La formalización y competitividad, extracción minera y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Pasando al ámbito local, existe una gran variedad de MyPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector servicio–rubro constructoras, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas MYPE se encuentran en el distrito de San Luis, concentrándose la mayoría de ellos en la ciudad de Pomabamba, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de

investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio–rubro constructoras del distrito de Pomabamba, periodo 2013?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: **Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio–rubro constructoras, del distrito de Pomabamba, período 2013.** Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el ámbito de estudio.
- b) Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio.
- c) Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.
- d) Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.
- e) Describir las principales características, de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Finalmente, esta investigación se justificó, de acuerdo a lo que manifiesta **Ibáñez (2012)**, quien sostiene que en el Perú más del 97% de empresas microempresas y han permitido que muchas personas y familias tengan lo suficiente para sobrevivir en algunos casos, pero también encontramos ejemplos de aquellos que gracias al apoyo recibido se convirtieron en grandes empresas. En la gran mayoría de casos, estas empresas son familiares. Eso quiere decir que los miembros de la familia son parte activa en el desarrollo de la actividad. Un ejemplo lo encontramos en las bodegas, tiendas que comercializan ropa, zapatos u otros.

Uno de los grandes problemas de estos pequeños negocios es el nivel de informalidad en el que se encuentran y se mantienen así por mucho tiempo en un afán de solo supervivencia. Sin embargo, esto, en muchos casos, los mantiene

estancados en su desarrollo, lo que no les permite atender a otros grandes negocios o los obliga a tomar créditos demasiado caros.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes, del sector servicio rubro constructoras.

Finalmente, el presente trabajo de investigación servirá como antecedentes para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas, comercio o de servicio del distrito de Pomabamba y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

**Gutiérrez (2013)**, investigó sobre el otorgamiento de crédito y su repercusión en la rentabilidad de las microempresas concluye que el 100% de las Mypes han solicitado un crédito no bancario en el año 2011, para la fabricación de calzado en Otuzco. Así mismo el 50% de las Mypes, suelen financiarse con la Edpyme, Edifycar S.A., el 66.67% de las Mypes en estudio afirmaron que han tenido un aumento en sus ventas en una razón de S/. 15,000 a S/.18,000 en el año 2011.

Así también el 50% de las Mypes ha incrementado su rentabilidad en un 10%. Finalmente, las conclusiones son: incremento en sus ventas e incrementado en la rentabilidad anual de un 10%, como resultado del otorgamiento de créditos del sistema financiero no bancario y la buena utilización del dinero por parte de las MYPES.

**Aguado (2013)**, investigó sobre la caracterización y financiamiento de las Mypes en el sector textil y concluye que el 77 % de las Mypes encuestadas no obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 57% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la formalización, el 50 % atribuye la informalidad al pago de impuestos y tributos. Asimismo para

formalizarse el 43 % estaría de acuerdo con la medida del pago de los impuestos cuando su empresa este ya en desarrollo.

Por otro lado, **Trujillo (2009)**, investigó sobre las Mypes y llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %, el 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino, el 40% tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria.

Agrega Trujillo, respecto al financiamiento: El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio, el 55% recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito, el 100% accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio, el 65% que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 100% obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario, la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%, la tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%, el 55% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 45% dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 20% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20%.

Es más Trujillo, manifiesta respecto a la capacitación: El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación, el 70% recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%, el 70% dijo que la capacitación si mejoró la competitividad de su negocio.

Agrega Trujillo, respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa

deportiva), el 70% tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores, el 85% dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación, el 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009, el 60% consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, el 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas.

Concluye Trujillo, Respecto a la rentabilidad empresarial: El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido.

**Guerrero (2010)**, en su estudio sobre micro empresas concluye que el 55% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 70% de los representantes de las MYPES son de sexo femenino, el 45% de las Mypes tenían nivel universitario completa, el 55% son licenciados en administración, el 52% dicen que es para maximizar ingresos, el 65% trabaja más de tres años en el negocio, el 88% tenía financiamiento ajeno, el 78% del personal de las Mypes recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron e dos cursos de capacitación en este año, 72% solicito crédito y lo recibió el 80%,el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez el crédito solicitado, el 60% afirma que la atención de las entidades financieras incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoró la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoró la rentabilidad por el crédito recibido.

**Sifuentes (2011)**, en su estudio sobre micro empresas concluye: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 70% de los empresarios su edad fluctúa

entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino. El 90% tiene grado de instrucción superior no universitario completa. El 40% tiene, dos años en el rubro. Y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias. En los años 2009 - 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 20% recibieron una capacitación. El 40% se capacitaron en manejo empresarial. El 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. El 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Y el 70% se capacitaron en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: El 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta. El 100% de los encuestados mejoró sus servicios de atención al cliente. El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. Y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

Por otro lado, **Agustín (2013)**, en su investigación a las microempresas del sector comercio rubro material de construcción concluye Respecto a los empresarios: La edad oscila entre 18 y 45 años, el 30% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, el 50% tienen educación secundaria y el 20% tienen grado de instrucción superior universitaria. Respecto del Financiamiento: En el año 2012 solicito crédito 60%, y un 40% se abstuvo. De este 60%, el 10% solicito entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, el 20% entre 6,000 10,000 nuevos soles y el 30% entre 11,000 y 15,000 nuevos soles. Respecto a su rentabilidad: El 100% de los microempresarios dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Por su parte, **Loyaga (2013)**, concluye en su investigación sobre las micro empresas del sector comercio, rubro mueblería; los representantes legales son



personas adultas ya que la edad promedio es de 47 años, el 87% son del sexo masculino, el 73% de los microempresarios encuestados tienen solo secundaria completa el 20% tiene superior no universitaria completa, el 80% son casados, el 100% tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro, el 100% refieren ser formales, el 100% tiene como máximo 2 trabajadores permanentes, el 67% tiene 2 trabajadores eventuales, el 67% creó su MYPE para maximizar ganancias, el 87% recibe financiamiento de terceros, el 73% obtuvo financiamiento de entidades no bancarias, el 86% y 93% le otorgaron créditos a largo plazo en el 2010 y 2011 respectivamente, el 87% invirtió su crédito financiero obtenido en capital de trabajo, el 7% en mejoramiento y/o ampliación de local.

Es más Loyaga, sostiene que el 73% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 67% de los representantes no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 93% del personal de las MYPES encuestadas no recibieron ningún tipo de capacitación, el 87% de los encuestados refiere que la capacitación no es una inversión.

Concluye Loyaga, que el 100% de los encuestados refieren que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 87% de los encuestados refiere que la capacitación no mejora la rentabilidad de su empresa y el 13% refiere que si la mejora, el 60% de los encuestados refiere que la rentabilidad de su empresa no mejoró en los últimos dos años y el 40% refiere que la rentabilidad si ha mejorado en los últimos dos años.

**López & Espinoza (2005)**, investigó sobre el crédito bancario y el financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes y concluye que: La pequeña empresa comercial de la Región de Tumbes, por lo general demanda financiamiento entre los S/.5,000 y S/.10,000 nuevos soles, las Instituciones Financieras que mayormente brindan créditos a la pequeña empresa comercial son: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura y el Banco de Crédito del Perú. Referente a las tasas de interés, se deben tener en cuenta lo siguiente: Para

créditos hasta S/ 10,000 se debe elegir a la CMAC de Piura. Entre los S/ 10,000 y S/ 15,000 es indiferente optar por una u otra CMAC, ya que ambas Cajas Municipales cobran la misma tasa de interés (3.50% con capitalización mensual). Para créditos mayores a los S/ 15,000 y menores a S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento que ofrece la CMAC de Sullana.

Para créditos mayores a los S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento del Banco de Crédito del Perú. Para créditos en Moneda Extranjera hasta US\$ 3,000 se debe optar por el financiamiento que ofrece la CMAC de Piura y para créditos mayores la CMAC de Sullana. Al solicitar un crédito se debe tener en cuenta la línea de financiamiento que ofrece el Banco de. El crédito se adapta a las condiciones de la pequeña empresa comercial ya que solicita un nivel de ingresos mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales, esto significa ventas iguales o mayores a los S/ 3,000 o S/ 100 diarios.

Las cuotas a pagarse son fijas, efectuándose el primer pago después de los 45 días, tanto a largo y corto plazo

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

**Sarmiento (2008)**, dice desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958).

Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda

explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores.

Continúa, Sarmiento, estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información.

Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital.

Agrega, Sarmiento, manifiesta es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar

Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis de comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero.

Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash Como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Por otro lado, **Alarcón (2007)**, en su informe de investigación; *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado.

La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

**Teoría de Modigliani y Miller M&M** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la

empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Así mismo, **Club Planeta (2013)**, en su artículo; *Fuentes de Financiamiento*, manifiestan que el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
  
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
  
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
  
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, **Club Planeta (2013)**, en su artículo; *Financiamiento a corto plazo*: divide al financiamiento a corto plazo:

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

- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Agregando, **Club Planeta (2013)**, en su artículo; *Financiamiento a largo plazo*, está conformado por:

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

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
  
- **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, **Pérez & Campillo (2013)**, en su Artículo, *Financiamiento*, puntualizan que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
  
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
  
- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los



gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

### 2.2.2. Teorías de la capacitación

**Sutton (2001)**, En su Investigación, *Capacitación del personal*, cita a Peter Drucker (La Sociedad Post- Capitalista-1993) y dicen que en el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas.

Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

—El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

**Chacaltana (2005)**, en su informe final de investigación, *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*; nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos

interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

### **La teoría de las inversiones en capital humano**

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

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

Sigue, Chacaltana, el problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones.

Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos

trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

Continúa, Chacaltana, en las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **Importancia de la Capacitación de Recursos Humanos.**

**S.f. (s.f.),** En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las instituciones se preocupan por capacitar a sus recursos humanos, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación de recursos humanos debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa.

La importancia de la capacitación tiene incidencia en varios aspectos como:

— **Productividad**

Las actividades de capacitación no solo deberían aplicarse a los empleados nuevos sino también a los trabajadores con experiencia. Ya que capacitar a los empleados consiste en darles los conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo. Las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a sus tareas diarias.

— **Calidad**

Los programas de capacitación y desarrollo apropiadamente diseñados e implantados, también contribuyen a elevar la calidad de la producción de la fuerza de trabajo. Cuando los trabajadores están mejor informados acerca de los deberes y responsabilidades de sus trabajos, cuando tienen los conocimientos y habilidades labores necesarios, son menos propensos a cometer errores costosos en el trabajo.

— **Planeación de los Recursos Humanos**

Las necesidades futuras de personal dependerán en gran medida de la capacitación y desarrollo del empleado.

— **Salud y seguridad**

Una adecuada capacitación ayuda a prevenir accidentes industriales, mientras que en un ambiente laboral seguro puede conducir actividades más estables por parte del empleado.

— **Dimensión psicológica**

La capacitación genera un cambio de actitud, tanto para sus relaciones personales como laborales, además, mejora su grado de motivación, de seguridad en sí mismo, el nivel de autoestima, etc.

— **Desarrollo personal**

No todos los beneficios de capacitación se reflejan en la misma empresa. En el ámbito personal los empleados también se benefician de los programas de desarrollo administrativo, les dan a los participantes una gama más amplia de conocimientos, mayor sensación de competencia y un sentido de conciencia; un repertorio más grande de habilidades y otras consideraciones son indicativos del mayor desarrollo personal.

— **Prevención de la obsolescencia**

La capacitación continua es necesaria para mantener actualizados a los trabajadores de los avances en sus campos laborales respectivos, en este sentido la obsolescencia puede controlarse mediante una atención constante al pronóstico de las necesidades de recursos humanos, el control de cambios tecnológicos y la adaptación de los individuos a las oportunidades, así como los riesgos del cambio tecnológico. Las capacidades individuales están siendo

transformadas en capacidades de la organización. Los gerentes y profesionales de Recursos Humanos deberán desarrollar constantemente las capacidades necesarias para el éxito. Por lo tanto, es necesario redefinir las capacidades de la organización, que podríamos denominar "ADN de la competitividad", para dar sustento a integrar las capacidades individuales.

#### — **Supervivencia**

La capacitación bien administrada, influye en la eficiencia de las organizaciones, porque se representa de manera directa en los subsistemas, (tecnología, administrativo, y el social-humano).

La preocupación fundamental de cualquier empresario es el crecimiento y la consolidación de su negocio o, por lo menos su supervivencia.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

**Ferruz (2000)**, en su informe de Investigación; *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

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

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

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

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

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

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

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

### **Tipos de rentabilidad**

Según **Sánchez (2002)**, en su lección Análisis Contable, titulado; *Análisis de la rentabilidad de la empresa*, concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

### —**La rentabilidad económica**

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

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

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

### —**La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.



Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

**Ministerio de Trabajo-MINTRA (2003)**, manifiesta en la Ley N° 28015 *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*, decreta que 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.

#### **Características de las MYPE:**

##### **a) Número de trabajadores:**

**Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

**Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

##### **b) Ventas Anuales**

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

**Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

### **2.3.2. Definiciones del financiamiento**

**Financiamiento.com** (s.f.), afirma que el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Por otro lado, **Ricaldi (2013)**, en su Artículo, *Financiamiento externo*, manifiesta que el financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Finalmente, **Yahoo!respuestas (2008)**, *¿Qué es un financiamiento y*

*cuáles son las ventajas y desventajas?*; Manifiestan que el financiamiento 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.

### **2.3.3. Definiciones de la capacitación**

**Frigo (s.f.)**, sostiene que la capacitación o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Concretamente, la capacitación: Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa y en un proceso estructurado con metas bien definidas.

Por otro lado, **Delfin (2008)**, en su informe de investigación; *Gestión de ambientes virtuales para la capacitación de empresarios de Pymes en el estado de Veracruz*, define a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. 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.

Asimismo, **Gonzales (2007)**, en su informe de investigación, *Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas*; dice La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar

mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.

Agregando, **Carrillo (2013)**, en su artículo de investigación, *Concepto de Capacitación*; dice que la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

Continúa Carrillo, La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante.

#### **2.3.4. Definiciones de la rentabilidad**

**Zamora (s.f.)**, sostiene que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

**Fernández (s.f.)**, afirma que la rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

**Martínez (2009)**, dice que la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. La rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Es más Martínez, sostiene que la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

Concluye Martínez, que la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: análisis de la rentabilidad, análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento, y análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque se ha utilizado la recolección de datos (se midió la variables independiente).

##### **3.1.2. Nivel de investigación**

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

#### **3.2. Diseño de investigación**

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo simple.

**M**  **O**

Dónde:

**M** = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

**O** = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad

### **3.2.1. No experimental**

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

### **3.2.2. Transversal**

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

### **3.2.3. Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

### **3.2.4. Descriptivo**

La investigación fue descriptiva, porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

## **3.3. Población y muestra**

### **3.3.1 Población y Muestra de estudio**

La población de la investigación ha estado conformada por 15 Mypes, sector servicio– rubro constructoras, del distrito de Pomabamba.

## **3.4 Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria  Instituto Universidad



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20

		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar
--	--	-----------------------	--

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	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 Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las Mypes (variable principal)	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 los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		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</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las Mypes (principal)	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 en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No

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

### **3.5. Técnica e instrumentos**

#### **3.5.1. Técnica**

Para el recojo de la información se ha utilizado la técnica de la encuesta.

#### **3.5.2. Instrumento**

El instrumento que se ha utilizado para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 23 preguntas.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Respetto a los empresarios (Objetivos específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	100% (15) de los representantes legales encuestados, su edad fluctúa entre 26 y 60 años.
<i>Sexo</i>	2	En los representantes legales de las Mypes en estudio, se encontró que el 67% (10) son del sexo masculino y el 33% (5) son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	En los representantes legales encuestados, el 74% (11) tienen grado de instrucción universitaria completa, el 13% (2) tienen superior universitaria incompleta y el 13% (2) superior no universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el estado civil es casado con 54% (8), el 20% (3) son convivientes, el 13% (2) son solteros y el 13% (2) otros.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 40% (6) son Ing. Civil, el 19% (3) son Lic. En Administración, el 13% (2) Téc. Electricistas, el 7% (1) contadores, el 7% (1) Ing. Industrial, el 7% (1) arquitecto y el 7% (1) otros.

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

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

**CUADRO N° 02**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	El 46% (7) tiene más de 7 años dedicado al rubro empresarial, el 40% (6) tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial, el 7% (1) un año y el 7% (1) tres años, respectivamente.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	En las Mypes encuestadas dedicadas al rubro constructoras el 100% (15) son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	El 66% (10) posee entre uno a cuatro trabajadores permanentes, el 21% (3) posee más de seis trabajador permanente y el 13% (2) posee entre cuatro a seis trabajador permanentes.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	El 86% (13) manifestó que tiene entre cinco a más de siete trabajadores eventuales dentro de su negocio, el 7% (1) posee entre tres a cinco trabajadores eventuales, y el 7% (1) no posee ningún trabajador eventual.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	El 60% (9) de las Mypes encuestadas manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias, y el 40% (6) fue 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	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 73% (11) manifestó que el tipo de financiamiento en su negocio es por terceros, y el 27% (4) manifestó que su financiamiento es propio.
<i>De qué sistema</i>	12	El 91% (10) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, y el 9% (1) de entidades no bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 64% (7) obtuvo su financiamiento del Banco de Continental, el 18% (2) del Scotiabank, el 9% (1) del Banco de Crédito, y el 9% (1) de Caja Piura.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 91% (10) manifestaron que la entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades bancarias, y el 9% (1) dijo que son las entidades no bancarias.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2011)</i>	17	En el año 2011, el 45% (5) manifestó que el tiempo del créditos solicitado fue a corto plazo, el 45% (5) fue a largo plazo, y el 10% (1) no precisa.
<i>Tasa de Interés</i>	18	El 45% (5) pagó tasa de interés entre 0.42% a 1.59% mensual, el 37% (4) el 2.50% de interés mensual, y el 18% (2) no precisa.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2012)</i>	23	El 64% (7) de encuestados que recibieron créditos en el año 2012 fueron a corto plazo, el 18% (2) a largo plazo, y el 18% (2) no precisa.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 58% (7) de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012 invirtieron como capital de trabajo, el 17% (2) en mejoramiento de local, el 17% (2) en carta fianza, y el 8% (1) en activos fijos.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 23, 27 (ver Anexo 02).



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

**CUADRO N° 04**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	28	El 55% (6) manifestó que no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, y el 45% (5) si recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en los últimos dos años</i>	29	El 27% (4) manifestó que no recibió capacitación en los dos últimos años, mientras que el 27% (4) recibió tres capacitaciones, el 20% (3) recibió dos capacitaciones, el 13% (2) cuatro capacitaciones, el 7% (1) una capacitación y el 7% (1) más de cuatro capacitaciones respectivamente.
<i>Personal recibió capacitación</i>	31	El 80% (12) manifestó que su personal si ha recibido capacitación, y el 20% (3) dijo que su personal no recibió capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	34	El 100% (15) manifestó que si considera que la capacitación es una inversión.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	35	El 93% (14) considera que la capacitación es relevante para sus empresas, y el 7% (1) no precisa.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	36	El 33% (5) se capacitó en seguridad e higiene laboral, el 20% (3) en ningún curso, el 13% (2) en manejo técnico en obras, el 13% (2) en cursos contables-administrativos, el 7% (1) en facturación-SUNAT, el 7% (1) en salud ocupacional, y el 7% (1) en logística y almacenes.

Fuente: Tablas 28, 29, 31, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

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

**CUADRO N° 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	37	El 73% (11) manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresa, mientras que el 20% (3) manifestó que no, y el 7% (1) no precisa.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	38	El 80% (12) manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresa, el 13% (2) no precisa, y el 7% (1) manifestó que no.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	39	El 93% (14) manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, el 7% (1) no precisa.
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	40	El 67% (10) manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años, y el 33% (5) no precisa.

Fuente: Tablas 37, 38, 39 y 40 (ver Anexo 02).

## 4.2 Análisis de los resultados

### 4.2.1 Respecto a los empresarios

- De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); lo que concuerda con los resultados encontrados por **Trujillo, Guerrero, Agustín, Loyaga y Sifuentes**, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, respectivamente.
- El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 33% femenino (ver tabla 02), lo que concuerda con los resultados encontrados por **Trujillo, Guerrero, Agustín y Loyaga**, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 65%, 55%, 70% y 87%, mientras que estos datos contrasta con lo encontrado por **Sifuentes** donde predomina el sexo femenino con 80%.
- El 74% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción universitaria completa (ver tabla 03), datos similares a los resultados encontrados por **Trujillo, Guerrero, y Sifuentes** donde los microempresarios estudiados el 40%, 45% y 90% tienen grado de instrucción técnica superior y la universitaria, por otro lado estos resultados contrasta con lo encontrado por **Agustín y Loyaga**, donde predomina la instrucción secundaria universitaria con 50% y 73%. Estas diferencias podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro, a lo que se dedican los microempresarios.

### 4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

- El 86% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro constructoras, entre cinco a siete años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados son más o menos similares a lo encontrado por **Trujillo, Guerrero y Loyaga**, donde el 100%, 65% y 100% tienen más de tres años en su

rubro empresarial. También estos datos contrastan con lo encontrado por **Sifuentes**, donde las Mypes estudiadas en un 40% solo tienen dos años en el rubro.

- El 66% de las Mypes encuestadas tienen entre uno y cuatro trabajadores permanentes y el 86% tiene entre cinco a más trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos más o menos similares con lo encontrado por **Trujillo** que si poseen trabajadores permanentes en 70% y 30% trabajadores eventuales, por **Sifuentes** donde posee 70% de trabajadores permanentes, y **Loyaga**, quien posee 100% de trabajadores permanentes y el 67% tiene trabajadores eventuales. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las Mypes en estudio son microempresas.

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

- El 73% de las Mypes encuestadas manifestó que el financiamiento de su empresa es por terceros, y solo el 27% su financiamiento es propio, acudiendo en un 91% a las entidades bancarias (ver tabla N° 11 y 12); estos resultados son similares a los encontrados por **Gutiérrez, Aguado, Trujillo, Sifuentes, Agustín Loyaga y López & Espinoza** donde promedio de 75% recibieron crédito del sistema bancario y no bancario. Sin embargo, en el fondo los resultados tienen la misma dirección, es decir, fueron otorgados por entidades bancarias, siendo la diferencia, sólo de proporciones porcentuales; ello podrían tener distintas explicaciones como, garantías, tasa de interés y giro del negocio.
- El 75% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y mejoramiento de local y un 17% en carta fianza (ver tabla N° 27). Estos resultados más o menos coinciden con lo encontrado por **Gutiérrez, Aguado, Trujillo, Sifuentes y Loyaga**, donde los créditos obtenidos fueron invertidos en promedio de 65% en capital de trabajo y/o mejoramiento de local. Asimismo es

necesario una articulación competitiva entre los diferentes actores económicos, las Mypes y las instituciones financieras. También estos resultados estarían implicando que, el financiamiento recibido sólo les permiten permanecer en el mercado pero no hay seguridad de crecimiento y desarrollo porque el financiamiento es más de corto plazo que de largo plazo, y con tasa de interés altas (3.5% de interés) lo cual concuerda con los resultados de **López & Espinoza**.

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

- El 55% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla N° 28). 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 **Trujillo y Loyaga**, donde el 60% y 73% no recibieron capacitación, por otro lado estos datos son contrarios a lo encontrado por **Guerrero** donde el 63% si fue capacitado previo al otorgamiento del crédito.
- El 74% de los microempresarios encuestados han recibido entre uno y más de cuatro capacitaciones (ver tabla N° 29). Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas, estos datos son parecidos a los resultados encontrados por **Trujillo y Sifuentes** donde el 70% y 20% recibieron dos a más capacitaciones. Por otro lado estos datos son contrario a lo encontrado por **Loyaga** donde el 67% de los representantes legales en los últimos dos años no fueron capacitados.
- El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver tabla N° 31). Estos resultados son contrarios con los resultados encontrados por **Trujillo y Loyaga** donde el 85% y 93% de sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación. También estos resultados son más o

menos similares a lo encontrado por **Sifuentes** donde en un 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. Esta similitud y contrariedad podría estar implicando, que para algunos microempresario no es muy importante la capacitación y para otros sí.

—El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 34). Estos resultados coinciden con los encontrados por **Sifuentes**, donde el 80%, de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión; datos contrarios a lo encontrado por **Loyaga** donde el 87% refiere que la capacitación no es una inversión.

—El 93% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa (ver tabla N° 35). Estos resultados son similares a lo encontrado por **Trujillo** donde el 60% considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

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

— El 73% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 37). Estos resultados son más o menos similares con los resultados encontrados por **Gutiérrez, Trujillo, Guerrero, Sifuentes, Agustín y Loyaga** donde en promedio del 60% de los micros empresarios manifestó que el crédito recibido mejoró su rentabilidad empresarial. Es posible que estas similitudes se deba a la percepción de los microempresarios sobre la relación, financiamiento-rentabilidad empresarial, sobre todo, que son Mypes que en su mayoría sobreviven gracias al financiamiento.

- El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 38). Estos resultados son parecidos a los resultados encontrado por **Trujillo**, donde el 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejoró la rentabilidad de su empresa. Datos contrarios a lo encontrado por **Loyaga** donde el 87% refiere que la capacitación no mejoró la rentabilidad de su empresa
  
- El 93% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años (ver tabla N° 39). Estos resultados son más o menos parecidos a los encontrados por **Trujillo**, **Gutiérrez**, **Sifuentes** y **Loyaga** donde el 50%, 64%, 100% y 40% de las Mypes encuestadas percibieron que si se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

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

- ✓ El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, la edad fluctúa entre los 26 a 60 años.
- ✓ El 67% son del sexo masculino y el 33% son de sexo femenino.
- ✓ El 74% tiene grado de instrucción universitaria completa, el 26% tiene universitaria incompleta y superior no universitario completa.

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

- ✓ El 86% tiene entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial, el 17% tiene uno y dos años en el rubro empresarial.
- ✓ El 66% posee entre uno a cuatro trabajadores permanentes.
- ✓ El 86% manifestó que tiene entre cinco a más de siete trabajadores eventuales dentro de su negocio.
- ✓ El 60% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias, y el 40% fue por subsistencia.

### **5.3 Respecto al financiamiento**

- ✓ El 73% manifestaron que financia su negocio con terceros, y el 27% financia su negocio.
- ✓ El 91% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. Y 9% de entidades no financieras
- ✓ El 91% manifestaron que las entidades bancarias otorgan mas facilidades, el resto no precisa
- ✓ Los créditos solicitados, fueron 45% corto plazo y 45 a largo plazo y el resto no precisa
- ✓ El 58 % fue invertido en capital de trabajo, 25% en activos fijos, y el resto no precisa

### **5.4 Respecto a la capacitación**

- ✓ El 55% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido y el 45% manifestó que si recibieron capacitación.
- ✓ El 73% manifestó que recibió entre uno a más de cuatro capacitaciones en



los dos últimos años, y el 27% no tuvo capacitación.

- ✓ El 27% declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial, el 27% en administración de recursos humanos, el 19% en inversión del crédito financiero, y el 27% en facturas electrónicas, construcción y contrataciones con el estado.
- ✓ El 80% de los representantes encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, mientras que el 20% dijo que no.
- ✓ El 100% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión como empresario.
- ✓ El 93% declararon que sí consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

### **5.5 Respecto a la rentabilidad**

- ✓ El 73% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- ✓ El 80% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- ✓ El 93% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

A los resultados expuestos, sugerimos las siguientes recomendaciones:

-En lo referente al financiamiento empresarial debemos decir que es el mecanismo por el cual las empresas obtienen recursos financieros con fines específicos de llevar a cabo una actividad económica programada,( inversiones en activos fijos, mercadería, capital de trabajo, etc.) Recomendar a los propietarios del rubro en estudio, que estos recursos se manejen de forma responsable y eficiente, con lo que se lograra rentabilidad constante, una economía estable, para poder planificar el futuro y lograr el crecimiento empresarial.

-En lo referente a la capacitación bien administrada influye eficientemente en la productividad de las organizaciones empresariales porque representa un manejo adecuado de los diferentes sistemas empresariales (administrativo, financiero, tecnológico, etc.), por consiguiente la preocupación fundamental de los propietarios del rubro en estudio, debe ser la constante capacitación del personal (capital humano), que cuenta en su empresa, para lograr crecimiento y consolidación de su negocio, a la luz de los resultados del presente trabajo de investigación, en que los propietarios no toman la importancia debida

-La rentabilidad, es el rendimiento de la inversión y manejo administrativo adecuado, por consiguiente ante los resultados obtenidos debemos señalar que los propietarios de las empresas del rubro del estudio, deben de realizar un manejo responsable, oportuno, adecuado y competente de los sistemas empresariales, ya que el financiamiento significa inversión y capacitación productividad, con lo que se lograra los objetivos planificados y crecimiento empresarial sostenible.

## VI. Aspectos complementarios:

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agustín O. I. (2013), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio rubro materiales de construcción en el distrito de Víctor Larco año 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Aguado D. L. (2013), *Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mypes en el sector textil del distrito de Comas, año 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Alarcón A. D. (2007), *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas*. (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73): Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>. (01.Set.2012)

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo-ALIDE (2010), *Agroamigo y Crediamigo: un enfoque brasileño para las microfinanzas*. Recuperado de [http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Brasil\\_perfil/](http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Brasil_perfil/). (05.Jul.2014)

Barcelona Activa (2007), *Estudio sobre la financiación y el desarrollo de la Micro empresa*. Recuperado de [http://www.barcelonaactiva.cat/barcelonaactiva/images/es/Buenas\\_Practicas\\_microempresas\\_tcm85-21408.pdf](http://www.barcelonaactiva.cat/barcelonaactiva/images/es/Buenas_Practicas_microempresas_tcm85-21408.pdf) (05.Jul.2014)

- Carrillo L. (2013), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/> (31.Ene.2014)
- Club Planeta (2013), *Financiamiento a largo plazo*. Recuperado de [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos a largo plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm) (12.Ene.2014)
- Club Planeta (2013), *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.trabajo.com.mx/fuentesdefinanciamiento.htm>. (12.Ene.2014)
- Chacaltana J. (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP): Recuperado de [http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo\\_\\_\\_/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf](http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo___/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf) (05.Set.2014)
- Delfin F. L. (2008), *Gestión de ambientes virtuales para la capacitación de empresarios de Pymes en el estado de Veracruz*. (Informe de investigación, Programa: Doctorado en Gestión y Control) Universidad de Veracruzana Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom\\_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uflVJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe) (02.Ene.2014)
- Delgado C. & Parra E. (2007), *Caracterización de la microempresa de punta*. (Tesis de pre grado Universidad Externado de Colombia). Recuperado de [http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&sqi=2&ved=0CEsQFjAG&url=http%3A%2F%2Fwww.microempresas.com.co%2Fportal%2Fobservatorio%2FResumenejecutivo\(microempresadepunta\).doc&ei=93XRU62MMaKV8QG44oGgBQ&usg=AFQjCNGx4tn2Blti48Uz3a3ZpXIwvgkd2w](http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&sqi=2&ved=0CEsQFjAG&url=http%3A%2F%2Fwww.microempresas.com.co%2Fportal%2Fobservatorio%2FResumenejecutivo(microempresadepunta).doc&ei=93XRU62MMaKV8QG44oGgBQ&usg=AFQjCNGx4tn2Blti48Uz3a3ZpXIwvgkd2w)

- Delgado V. (2013), *Las microempresas en España*. Recuperado de <http://www.impulsandopymes.com/blog/?p=472>
- Escalera M. (2011), *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*", (Tesis Doctoral Interinstitucional en Administración-Universidad Autónoma de San Luís Potosí-México). Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meeec/Importancia%20de%20las%20PyMES.htm>. (05.Jul.2014)
- Fernández J. (s.f.), *rentabilidad*. Diccionario Económico. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Figuerola P. (2013), *El mito de Japón como una economía de grandes corporaciones*. Recuperado de [http://suite101.net/article/el-mito-de-las-grandes-corporaciones-en-japon-a18457#.U80No2wg\\_Dc](http://suite101.net/article/el-mito-de-las-grandes-corporaciones-en-japon-a18457#.U80No2wg_Dc). (05.Jul.2014)
- Financiamiento.com (s.f.), *¿Qué es el financiamiento?*. Recuperado de <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11> (13.Abr.2014)
- Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>. (02.Ene.2014)
- Frigo E. (s.f.), *¿Qué es la capacitación*. Recuperado de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm> (13.Abr.2014)
- Gobierno Regional de Ancash (2012), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [versión Adobe Digital Editions] Recuperado de

[http://www.regionancash.gob.pe/transparencia/poi\\_2012.pdf](http://www.regionancash.gob.pe/transparencia/poi_2012.pdf)

(13.Abr.2014)

Gonzales J. (2007), *Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos55/capacitar-dirigentes/capacitar-dirigentes2.shtml> (02.Ene.2014)

Guerrero L. R. (2010), *El financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector servicio - rubro librerías de la provincia de Huaraz, año 2011*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Gutiérrez I., Benavente J. M. & Külzer C. (2010), *Mejores prácticas de microempresas bancarizadas*. Recuperado de <http://www.mundopymeabm.org.mx/pdf/MejoresPracticasmicroempresasbancarizadasFUNDES.pdf>

Gutiérrez L. R. (2013), *El otorgamiento de los créditos del sistema financiero no bancario y su repercusión en la rentabilidad de las Mypes de Calzado Otuzco 2011*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Hernández D. (2012), *Manual: Estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/manual-estudio-micro-pequenas-y-medianas-empresas/manual-estudio-micro-pequenas-y-medianas-empresas5.shtml>

Ibáñez J. (2012), *Evaluando las microfinanzas en el Perú*. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2012/07/23/evaluando-microfinanzas-peru/>

- López E. & Espinoza S. E. (2005), *El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Nacional de Tumbes.
- Loyaga W. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia de santa, periodo 2010 – 2011*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote
- Matute et al. (2008), *Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana*. (Libro de Investigación, Universidad ESAN) [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_mype\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf) (28.Ene.2014)
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MINTRA (2008), *Perfil de la PEA ocupada en la pequeña y microempresa*. Boletín de economía laboral N° 20 (pp.4-5). Recuperado de <http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/bel20.pdf>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MINTRA (2003), *Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. . [versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY\\_28015.pdf](http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf) (15.Jul.2014)
- Martínez N. (2009), *Factores de rentabilidad en las decisiones financieras*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>. (15.Jul.2014)

Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), *Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*. (Informe de Investigación). [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf) (02.Ene.2014)

Ornelas A. (2006), *Pyme, pilar de la economía Suiza*. Recuperado de <http://origin.swissinfo.ch/spa/pyme--pilar-de-la-econom%c3%ada-suiza/5510134>

Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación). Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>. (12.Ene.2014).

Perú 21 (2014), *Negocios minoristas ferreteros moverán más de US\$ 3,500 millones en 2014*. Recuperado de <http://peru21.pe/economia/negocios-minoristas-ferreteros-moveran-mas-us-3500-millones-2014-2183446> (15.Jul.2014)

Ricaldi J. C. (2013), *Financiamiento externo*, (Informe de Investigación). Recuperado de <http://www.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo> (31.Ene.2014)

Rodríguez C. (2014), *EE.UU. Aumenta creación de empleos del sector privado en junio*. Recuperado de <http://peru.com/actualidad/educacion-y-carrera/eeuu-aumenta-creacion-empleos-sector-privado-junio-noticia-264436>



- Clementi F. (2012), *El estatuto francés del “auto-entrepreneur”*. Recuperado de <http://blog.francoisclementi.com/2012/el-estatuto-frances-del-%E2%80%9Cauto-entrepreneur%E2%80%9D/>
- Saavedra M. L. & Tapia B. (2009), *Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana*. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional Autónoma de México). [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/anteriores/xvi/docs/1W.pdf> (28.Ene.2014)
- Sánchez B. (s.f.), *Las mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. (Artículo científico. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primer/a13.pdf>
- Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). [versión Adobe Digital]: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf> (02.Ene.2014)
- Sarmiento R. (2008), *La estructura del financiamiento de las empresas: Una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997-2004)*. (Informe de Investigación). Recuperado de [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005\\_1.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf) (02.Ene.2014)
- Sifuentes A. A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

S.f. (s.f.), *Antecedentes y evolución de la capacitación. (Concepto e importancia)*. Recuperado de: <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDQQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.itescam.edu.mx%2Fprincipal%2Fsylabus%2Ffpdb%2Frecursos%2Fr49419.DOC&ei=6oPRU83BB5LJsQTXk4LICw&usg=AFQjCNEYqWnciXriDaR1xz7okqymm3HJeA>

Sutton C. (2001), *Capacitación del personal*. (Informe de Investigación Universidad de Belgrano-Buenos Aires-Argentina). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml> (15.Ene.2014)

Trujillo M. (2009), *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm> (13.Abr.2014)

Yahoo respuestas (2008), *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas?*. Recuperado de <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2> (02.Ene.2014)

Zamora A. I. (s.f.), *Rentabilidad y ventaja comparativa. Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexo 1

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



---

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro constructoras, del distrito de Pomabamba, periodo 2013”**

La información que usted nos 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: ...../...../2013

Razón Social:.....RUC N°.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:**

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria  
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**.....**Ocupación:**.....

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....
- 2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

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

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.3 En el año 2011: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....
- 3.4 En el año 2012: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....  
Monto promedio otorgado.....

- 3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....  
 Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

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

- 4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:  
 Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:  
 Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....
- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?  
 Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.  
 1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- 4.5 En qué año recibió más capacitación: 2011.....2012.....
- 4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:  
 Si..... No..... Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....
- 4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros: especificar.....

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

- 5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....

- 5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años: Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años Si.....No.....
- 5.3 El año 2012 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2011 Si.....No.....
- 5.4 El año 2011 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2012 Si.....No.....

Pomabamba, Julio del 2014

## Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

TABLA Nº 01

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

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18 – 25 ( Joven)		0%
26 – 60 (Adulto)	15	100%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 01 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre 26 a 60 años.

TABLA Nº 02

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

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	10	67%
Femenino	5	33%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 67% son del sexo masculino y el 33% son del sexo femenino.

**TABLA N° 03**

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

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa		0%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	11	74%
Superior universitario incompleta	2	13%
Superior no universitario completa	2	13%
Superior no universitario incompleta		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 74% tiene grado de instrucción universitaria completa, el 13% tiene universitaria incompleta, y en la misma proporción porcentual poseen superior no universitaria completa.

**TABLA N° 04**

**Estado civil de los representantes legales**

<b>Estado civil</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	2	13%
Casado	8	54%
Conviviente	3	20%
Divorciado		0%
Otros	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 54% son casados, el 20% son convivientes, y el 13% son solteros y en la misma proporción porcentual otros que no se especifica en el cuestionario.



**TABLA N° 05**

<b>Profesión u ocupación de los representantes legales</b>		
<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante		0%
Contador	1	7%
Lic. Administración	3	19%
Ing. Civil	6	40%
Ing. Industrial	1	7%
Arquitecto	1	7%
Téc. Electricista	2	13%
Otros	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% son Ing. Civil, el 19% Lic. Administración, el 13% Téc. Electricistas, el 7% son contadores y en la misma proporción porcentual son Ing. Industrial, Arquitecto y otros.

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

**TABLA N° 06**

<b>¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?</b>		
<b>Tiempo del negocio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 años	1	7%
2 años		0%
3 años	1	7%
Más de 3 años		0%
05 años a 7 años	6	40%
Más de 07 años	7	46%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 06, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 46% tiene más de siete años en el rubro empresarial, el 40% tiene entre cinco a siete años, el 7% tiene tres años y en la misma proporción porcentual tienen un año.

**TABLA N° 07**

**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	15	100%
Informal		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, manifestaron que sus Mypes del rubro constructoras son formales.

**TABLA N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
1 a 2 Trabajadores	5	33%
2 a 4 Trabajadores	5	33%
4 a 6 Trabajadores	2	13%
Más de 6 trabajadores	3	21%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 08 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 33% posee entre 1 a dos trabajadores, en la misma proporción porcentual de dos a cuatro trabajadores, el 21% posee más de 6 trabajadores y el 13% posee entre cuatro a seis trabajadores permanentes.

**TABLA N° 09**

<b>Número de trabajadores eventuales de las Mypes</b>		
<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	1	7%
1 a 2 Trabajadores		0%
3 a 5 Trabajadores	1	7%
5 a 7 Trabajadores	2	13%
Más de 7 trabajadores	11	73%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 73% manifestó que posee más de 7 trabajadores eventuales, el 13% posee de cinco a siete trabajadores, el 7% posee entre tres a cinco trabajadores y en la misma proporción porcentual no poseen ningún trabajador eventual.

**TABLA N° 10**

<b>Motivos de formación de las Mypes</b>		
<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	9	60%
Subsistencia	6	40%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancia y el 40% manifestaron que su formación fue sólo por subsistencia.

### 3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	4	27%
Financiamiento de terceros	11	73%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 11 se observa que, del 100% de encuestados, el 73% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 27% manifestó que su financiamiento fue propio.

TABLA N° 12

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	91%
Entidades no bancarias	1	9%
Usureros		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 91% manifestó que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 9% mediante entidades no bancarias.

**TABLA N° 13**

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

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Bco. Crédito		Banco Continental		Scotiabank		Caja Piura		San Juan Bautista LTDA	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa										
0.42% mensual			2	18%						
1.08% mensual	1	9%	1	9%	1	9%				
1.59% mensual			3	27%						
2.50% mensual			1	9%	1	9%	1	9%		
<b>Sub Total</b>	<b>1</b>	<b>9%</b>	<b>7</b>	<b>64%</b>	<b>2</b>	<b>18%</b>	<b>1</b>	<b>9%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>								

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

En la tabla 13 se observa que, del 100% de encuestados, el 64% obtuvo su financiamiento del Banco Continental, pagando tasas de interés entre 0.42% a 2.50% mensual; el 18% obtuvo financiamiento del Scotiabank, pagando tasas de interés entre 1.08% y 2.50% mensual; el 9% obtuvo financiamiento de Caja Piura, pagando tasas de interés de 2.50% mensual, y el 9% obtuvo financiamiento del Banco de Crédito, pagando una tasa de interés de 1.08% mensual.

**TABLA N° 14**

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

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	91%
Entidades no bancarias	1	9%
Usureros		0%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 14 se observa que, del 100% de encuestados, el 91% manifestaron que la entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades bancarias y el 9% manifestaron que son las entidades no bancarias.

**TABLA N° 15**

**En el año 2011: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1 vez	5	45%
2 veces	2	18%
3 veces	1	9%
Más de 3 vez	3	28%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 15 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2011, el 45% manifestaron que solicitaron una sola vez crédito durante dicho año, el 28% manifestó que solicitó crédito más de tres veces, el 18% manifestó que solicitó crédito dos veces y el 9% manifestó que solicitó tres veces crédito en el año 2011.

**TABLA N° 16**

**En el año 2011: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	9%
Banco Crédito		0%
Banco Continental	7	64%
Scotiabank	2	18%
Caja Piura	1	9%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 16 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2011, el 64% manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del Banco Continental, el 18% del Scotiabank, y el 9% de Caja Piura en la misma proporción no precisa.

**TABLA N° 17**

**En el año 2011: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Corto Plazo	5	45%
Largo Plazo	5	45%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 17 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos durante el año 2011, el 45% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, el 45% fue a largo plazo, mientras que el 10% no precisa.

**TABLA N° 18**

**En el año 2011: ¿Qué tasa de interés pagó?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	18%
0.42% mensual	2	18%
1.08% mensual	2	18%
1.59% mensual	1	9%
2.50% mensual	4	37%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 18 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron crédito en el año 2011, el 37% pagó 2.50% de interés mensual, el 18% pagaron 0.42% mensual, y en la misma proporción porcentual pagaron 1.08% mensual, el 18% no precisa, mientras que el 9% pagaron una tasa de interés mensual de 1.59%.

**TABLA N° 19**

**En el año 2011: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	9%
Si	8	73%
No	2	18%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 19 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2011, el 73% precisa que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados, el 18% manifestó que no, el 9% no precisa.

**TABLA N° 20**

**En el año 2011: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	9%
De S/.30,000.00 a S/.70,000.00	2	18%
De S/.70,000.00 a S/.90,000.00	3	28%
Más de S/.90,000.00	5	45%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 20 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2011, el 45% recibió crédito más de S/.90,000.00, el 28% recibió crédito en montos de S/.70,000.00 a S/.90,000.00, el 18% entre S/.30,000.00 a S/.70,000.00, mientras que el 9% no precisa.



**TABLA N° 21**

**En el año 2012: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	9%
1 vez	2	18%
2 veces	1	9%
3 veces	2	18%
Más de 3 vez	5	46%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 21 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2012, el 46% solicitó crédito más de tres veces, el 18% tres veces, en la misma proporción porcentual una vez, el 9% solicito crédito dos veces mientras que el 9% restante no precisa.

**TABLA N° 22**

**En el año 2012: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	18%
Banco Crédito	1	9%
Banco Continental	6	55%
Scotiabank	2	18%
Caja Piura		0%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 22 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 55% obtuvieron crédito del Banco Continental, el 18% del Scotiabank y en la misma proporción porcentual no precisa, mientras que el 9% obtuvo crédito del Banco de Crédito.

**TABLA N° 23**

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	18%
Corto Plazo	7	64%
Largo Plazo	2	18%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 23 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 64% manifestaron que los crédito fueron otorgados a corto plazo, el 18% manifestó que fue a largo plazo, mientras que el 18% no precisa.

**TABLA N° 24**

**En el año 2013: ¿Qué tasa de interés pagó?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	18%
0.42% mensual	3	27%
1.08% mensual	2	18%
1.59% mensual	1	10%
2.50% mensual	3	27%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 24 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 27% pagó una tasa de interés del 2.50% mensual y en la misma proporción porcentual pagaron 0.42% de interés mensual, el 18% pagó una tasa de interés mensual de 1.08%, en la misma proporción porcentual no precisa, y el 10% pagó 1.59% de interés mensual.

**TABLA N° 25**

**En el año 2013: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	18%
Si	8	73%
No	1	9%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 25 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 73% si recibieron sus créditos en los montos que fueron solicitados, el 9% manifestó que no, mientras que el 18% no precisa.

**TABLA N° 26**

**En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
De S/.30,000.00 a S/.70,000.00	3	27%
De S/.70,000.00 a S/.90,000.00	2	18%
Más de S/.90,000.00	5	46%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 26 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 46% recibió crédito más de S/.90,000.00, el 27% recibió crédito en montos de S/.30,000.00 a S/.70,000.00, el 18% entre S/.70,000.00 a S/.90,000.00, mientras que el 9% no precisa.

**TABLA N° 27**

**¿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		0%
Capital de trabajo	7	58%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	17%
Activos fijos	1	8%
Carta Fianza	2	17%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 27 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron crédito el 58% lo invirtieron como capital de trabajo, el 17% lo invirtieron en carta fianza y en la misma proporción porcentual en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 8% lo invirtió en activos fijos.

#### **4. Respecto a la capacitación**

**TABLA N° 28**

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

<b>Recibió capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	5	45%
No	6	55%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 55% manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 45% dijo que si recibió capacitación.

**TABLA N° 29**

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

<b>N° cursos de capacitación en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	4	27%
Uno	1	7%
Dos	3	20%
Tres	4	27%
Cuatro	2	12%
Más de cuatro	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 29 se observa que, del 100% de los encuestados, el 27% manifestó que recibió tres capacitaciones y en la misma proporción porcentual no recibieron ninguna capacitación en los últimos dos años, el 20% recibió dos capacitaciones, el 12% recibió cuatro capacitaciones, el 7% una capacitación y en la misma proporción recibió más de cuatro capacitaciones.

**TABLA N° 30**

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

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Factura Electrónica-SUNAT	1	9%
Inversión del crédito financiero	2	19%
Manejo empresarial	3	27%
Construcciones	1	9%
Contrataciones con el estado	1	9%
Administración de recursos Humanos	3	27%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 30 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 27% declararon que se capacitaron en administración de recursos humanos, en la misma proporción porcentual en manejo empresarial, el 19% en inversión del crédito financiero, el 9% en facturas electrónicas-SUNAT, en la misma proporción porcentual en construcciones y contrataciones con el estado.

**TABLA N° 31**

**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		0%
Si	12	80%
No	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 31 se observa que, del 100% de los representantes encuestados, el 80% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, y el 20% dijo que su personal no recibió capacitación.

**TABLA N° 32**

**¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?**

<b>N° de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
1 curso	6	50%
2 cursos		0%
3 cursos	3	25%
Más de 3 cursos	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 32 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% manifestaron que recibió un curso de capacitación, el 25% recibió tres cursos de capacitación, y el 25% restante recibió más de tres cursos de capacitación.

**TABLA N° 33**

**¿En qué años recibió más capacitación?**

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	93%
Año 2013	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 73% precisó que tuvo más capacitación el año 2014, el 20% no precisa, y el 7% declaró que tuvo más capacitación el año 2011.

**TABLA N° 34**

**¿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		0%
Si	15	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 34 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación es una inversión.

**TABLA N° 35**

**¿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	1	7%
Si	14	93%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 35 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% declararon que sí consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y el 7% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas.

**TABLA N° 36**

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

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	3	20%
Manejo técnico en obras	2	13%
Facturación-SUNAT	1	7%
Seguridad e higiene laboral	5	33%
Salud Ocupacional	1	7%
Contable-administrativo	2	13%
Logística y almacenes	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 33% de sus trabajadores se capacitó en seguridad e higiene laboral, el 20% en ningún curso, el 13% en manejo técnico en obras, en la misma proporción porcentual en cursos contable-administrativo, el 7% en cursos de facturación-SUNAT, y en la misma proporción porcentual en cursos de salud ocupacional y logística-almacenes.



## 5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 37

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	7%
Si	11	73%
No	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 37 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 73% manifestaron que el financiamiento si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 20% manifestaron que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de su empresa, y el 7% no precisa.

TABLA N° 38

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

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	13%
Si	12	80%
No	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 38 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 13% no precisa, y el 7% manifestó que la capacitación no mejoró la rentabilidad de su empresa.

**TABLA N° 39**

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

<b>Mejora de la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	7%
Si	14	93%
No		0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 39 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, el 7% no precisa.

**TABLA N° 40**

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

<b>Disminución de rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	33%
Si		0%
No	10	67%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 40 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años, y el 33% no precisa.