



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DE LA CIUDAD DE
TALARA, AÑO 2012”**

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

AUTORA:

MARISOL MORALES ATOCHE

ASESORA:

DRA. ISIDORA ZAPATA PERICHE

TALARA-PERU

AÑO 2013

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO
COMPRA/VENTA DE CALZADO DE LA CIUDAD DE
TALARA, AÑO 2012”**

JURADO EVALUADOR

**CPCC. DONALD SAVITZKY MENDOZA
PRESIDENTE**

**CPCC. PEDRO MINO MORALES
SECRETARIO**

**CPCC. MAURO ANTON NUNURA
VOCAL**

AGRADECIMIENTO

A Dios que me ilumina mi
mi camino.

A mis padres y mi hija:

Por su gran apoyo y paciencia
en mi superación Profesional.

DEDICATORIA

A mi madre Exilda, que con su ejemplo y amor, me mostró el camino correcto.

A mi Padre, Hermana y mi Hija:

Que con su inmenso amor me dieron la fortaleza necesaria para emprender mi carrera profesional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA/VENTA DE CALZADO DE LA CIUDAD DE TALARA, año 2012**”, ha tenido como objetivo principal determinar las características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro Compra/Venta de calzado de la ciudad de Talara, año 2012; y el tipo de investigación utilizado en el presente estudio es descriptivo, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio, escogiéndose una muestra constituida por 06 MYPES del sector comercio del rubro compra/venta de Calzado de la ciudad de Talara; la técnica de aplicación de la evaluación ha sido una encuesta que nos permitió la recolección de datos, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los Representantes Legales:** Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó tener primaria incompleta, el 50% haber cursado la secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta y el 16.67% Superior-Carrera técnica incompleta. **Respecto a las MYPES:** Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó que formó su MYPE para obtener ganancias y el 83.33% la formó como único sustento. **Respecto al Financiamiento:** Del 100% de las MYPES, encuestadas el 83.33% manifestó que recurre a terceros y el 16.67% recurre al Sistema no bancario, asimismo del 100% de los encuestados el 100% manifestó que pagó más del 10% de interés mensual en el Sistema no bancario. **Respecto a la Capacitación:** Del 100% de los encuestados se estableció que un 83% conoce la caracterización de la capacitación, y un 16.67 % desconoce sobre ello. **Respecto a la Rentabilidad:** El 50% de los encuestados expresa que mejoró su rentabilidad en base al financiamiento obtenido, a través de terceros y por el Sistema no bancario; obteniendo una rentabilidad del 10%, mientras que el 50% no lo considera de esa forma.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, y Rentabilidad.

ABSTRACT

This research work entitled "CHARACTERIZATION OF FUNDING, TRAINING AND PERFORMANCE OF INDUSTRY TRADE ITEM MYPES BUY / SELL SHOE CITY TALARA , 2012," had as main objective to determine the characteristics of Funding, Training and profitability of MYPES in commerce category Buy / Sell shoe city of Talara, year 2012 , and the type of research used in this study is descriptive , because it has only been limited to describing the main features of the study variables, choosing a sample of 06 for the category of trade MYPES buying/ selling shoes city of Talara sector, the application method of evaluation has been a survey that allowed us to collect data, with the following results : Regarding the Legal Representatives: 100 % of the respondents, 16.67 % reported incomplete primary, 50% have completed full secondary school, 16.67% high school and 16.67 % incomplete Superior - Race finish technique. Concerning MYPES: 100 % of the respondents, 16.67 % said they formed their MYPES for profit and 83.33 % formed as the sole breadwinner. Regarding Financing : from 100 % of MYPES, surveyed 83.33 % said that use of third parties and 16.67 % use no banking system, also 100% of respondents 100 % said they paid more than 10% of monthly interest in the non-banking system. Regarding Training: From 100% of respondents stated that 83 % know the characterization of the training, and 16.67% do not know about it. Regarding Yield: 50 % of respondents expressed that improved its profitability based on the financing obtained through a third party and not by the banking system, obtaining a return of 10%, while 50 % do not consider that form.

Keywords: Funding, Training, and Performance.

CONTENIDO

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO COMPRA/VENTA DE CALZADO DE LA CIUDAD DE TALARA, AÑO 2012”	ii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE CUADROS.....	xi
INDICE DE GRAFICOS	xii
INDICE DE TABLAS	xiv
I. INTRODUCCION.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases Teóricas.....	8
2.2.1. Teorías del Financiamiento.....	8
2.2.1.1. Teoría de Jerarquía de las Preferencias	9
2.2.1.2. Financiamiento	11
2.2.1.3. Características del Financiamiento:	12
2.2.2. Teorías de la capacitación.....	13
2.2.2.1. Teorías que han influido en la capacitación:.....	13
2.2.2.2. Capacitación.....	16
2.2.2.3. Características de la Capacitación	19
2.2.3. Teorías de la Rentabilidad	19
2.2.3.1. Teoría de la rentabilidad - riesgo en el modelo de Markowitz.....	19
2.2.3.2. Teoría de la rentabilidad - riesgo en el modelo de Sharpe	20
2.2.3.3. Rentabilidad	20
2.2.3.4. Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial	21
2.2.3.5. Tipos de Rentabilidad:.....	21
2.2.3.6. Características de la Rentabilidad.....	23

2.3. Marco Conceptual	23
III. METODOLOGÍA	25
3.1.1. Tipo	25
3.1.2. Nivel de Investigación	25
3.2. Diseño de la investigación.	25
3.3. Población y muestra	25
3.3.1. Población	25
3.3.2. Muestra	25
3.4.1. Técnicas	26
3.4.2. La encuesta	26
3.4.3. Instrumentos de recolección de datos	26
3.4.3.1. Cuestionario estructurado	26
3.5. Matriz de Consistencia Lógica	26
3.6. Operacionalización de las Variables	27
3.6.1. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 1	27
3.6.2. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 2	28
3.6.3. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 3	29
3.6.4. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 4	31
3.6.5. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 5	32
IV. RESULTADOS	33
4.1. Resultados	33
4.1.1. Respecto al representante legal de la MYPES	33
4.1.2. Respecto a las MYPES en investigación	34
4.1.3. Respecto al Financiamiento	35
4.1.4. Respecto a la Capacitación	36
4.1.5. Respecto a la Rentabilidad	37
4.2. Análisis de los Resultados	38
V. CONCLUSIONES	39
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	41
Anexos	44

INDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO 1	33
CUADRO 2	34
CUADRO 3	35
CUADRO 4	36
CUADRO 5	37

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL	49
GRAFICO 2: SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL.....	50
GRAFICO 3: GRADO DE INSTRUCCION.....	51
GRAFICO 4: ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE.....	52
GRAFICO 5: PROFESION DEL REPRESENTANTE LEGAL	53
GRAFICO 6: TIEMPO DEL NEGOCIO	54
GRAFICO 7: FORMALIDAD DE LAS MYPES	55
GRAFICO 8: NUMERO DE TRABAJADORES DE LA MYPE.....	56
GRAFICO 9: MOTIVO DE FORMACION DE LAS MYPE.....	57
GRAFICO 10: PROPIEDAD DEL LOCAL	58
GRAFICO 11: FINANCIAMIENTO DE LA MYPE.....	59
GRAFICO 12: OBTENCION DE CREDITO	60
GRAFICO 13: ENTIDADES QUE OTORGAN FACILIDADES.....	61
GRAFICO 14: CREDITO PARA INICIO DE ACTIVIDADES	62
GRAFICO 15: OTORGAMIENTO DE CREDITO	63
GRAFICO 16: EXCESIVAS GARANTIAS	64
GRAFICO 17: INTERES MENSUAL	65
GRAFICO 18: CONVENIENCIA DE REALIZAR CREDITOS	66
GRAFICO 19: MONTO DEL CREDITO	67
GRAFICO 20: INVERSIÓN DE CREDITO OBTENIDO	68
GRAFICO 21: CREDITOS EN MONTOS SOLICITADOS	69
GRAFICO 22: REALIZACION DE OTRO CREDITO.....	70
GRAFICO 23: CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO	71
GRAFICO 24: ACCESO AL FINANCIAMIENTO	72
GRAFICO 25: APOORTE DE LAS MYPES	73
GRAFICO 26: CALIFICACION PARA OTORGAMIENTO DE CREDITO	74
GRAFICO 27: CAPACITACION EN LOS ULTIMOS AÑOS.....	75
GRAFICO 28: PARTICIPACION EN CURSO DE CAPACITACION.....	76
GRAFICO 29: CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACION	77
GRAFICO 30: CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES DE LA MYPE	78

GRAFICO 31: INVERSION EN LA CAPACITACION	79
GRAFICO 32: RELEVANCIA DE LA CAPACITACION	80
GRAFICO 33: TEMAS DE CAPACITACION	81
GRAFICO 34: CAPACITACION A TRAVES DEL GOBIERNO LOCAL	82
GRAFICO 35: TEORIA DE LA RENTABILIDAD	83
GRAFICO 36: CARACTERISTICAS DE LRENTABILIDAD	84
GRAFICO 37: RENTABILIDAD-FINANCIAMIENTO	85
GRAFICO 38: RENTABILIDAD ULTIMOS AÑOS.....	86
GRAFICO 39: IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD	87
GRAFICO 40: ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN EL MERCADO	88

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL	49
TABLA 2: SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL	50
TABLA 3: GRADO DE INSTRUCCION	51
TABLA 4: ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE	52
TABLA 5: PROFESION DEL REPRESENTANTE.....	53
TABLA 6: TIEMPO DEL NEGOCIO.....	54
TABLA 7: FORMALIDAD DE LAS MYPES	55
TABLA 8: NUMERO DE TRABAJADORES DE LAS MYPES	56
TABLA 9: MOTIVO DE LA FORMACION DE LA MYPE.....	57
TABLA 10: PROPIEDAD DEL LOCAL.....	58
TABLA 11: FINANCIAMIENTO DE LA MYPE.....	59
TABLA 12: OBTENCION DE CREDITO.....	60
TABLA 13: ENTIDADES QUE OTORGA FACILIDADES.....	61
TABLA 14: CREDITO PARA INICIO DE ACTIVIDADES.....	62
TABLA 15: OTORGAMIENTO DE CREDITO	63
TABLA 16: EXCESIVAS GARANTIAS	64
TABLA 17: INTERES MENSUAL.....	65
TABLA 18: CONVENIENCIA DE REALIZAR CREDITOS	66
TABLA 19: MONTO DEL CREDITO.....	67
TABLA 20: INVERSIONES DE CREDITO OBTENIDO	68
TABLA 21: CREDITOS EN MONTOS SOLICITADOS	69
TABLA 22: REALIZACION DE OTRO CREDITO	70
TABLA 23: CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO	71
TABLA 24: ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	72
TABLA 25: APORTE DE LAS MYPE.....	73
TABLA 26: CAPACITACION PARA OTORGAMIENTO DE CREDITO	74
TABLA 27: CAPACITACION EN LOS ULTIMOS AÑOS	75
TABLA 28: PARTICIPACION EN CURSO DE CAPACITACION	76
TABLA 29: CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACION	77
TABLA 30: CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES DE LA MYPE....	78

TABLA 31: INVERSION EN LA CAPACITACION	79
TABLA 32: RELEVANCIA DE LA CAPACITACION	80
TABLA 33: TEMAS DE CAPACITACION.....	81
TABLA 34: CAPACITACION A TRAVES DEL GOBIERNO LOCAL	82
TABLA 35: TEORIA DE LA RENTABILIDAD	83
TABLA 36: CARACTERISTICAS DE LA RENTABILIDAD	84
TABLA 37: RENTABILIDAD-FINANCIAMIENTO	85
TABLA 38: RENTABILIDAD EN LOS ULTIMOS AÑOS	86
TABLA 39: IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD	87
TABLA 40: ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN EL MERCADO	88

I. INTRODUCCION

Las MYPES, son 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.

Las MYPES tuvieron su partida desde el mundo del trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos. En diferentes investigaciones efectuadas, las MYPES han sido señaladas como uno de los principales participantes del crecimiento económico así como de la creación de empleos de un país.

En Estados Unidos y Canadá las MYPES constituyen el 97% de todos los negocios; emplean un 57% de la fuerza laboral (Ibrahim y Goodwin, 1986). (Leebaert 2005) reporta que las MYPES de Estados Unidos representan un 99,7 % de todos los empleadores en Estados Unidos.

Según, (Hernández y Bruch, 1983 citados por Dart y Sarkar, 1990) en los países como: Alemania, el 98% de todas las empresas industriales son MYPES con 500 trabajadores o menos, y producen casi el 33% del volumen del negocio industrial; igualmente en Italia, Suecia, Japón, Indonesia y en Malasia las MYPES 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 MYPES cifra que se incrementa cada día (Cota, 1998). Otros autores como Wijewardena y Cooray (1995) señalan que, a nivel mundial, el 90% del total de las empresas son MYPES.

El papel de las MYPES en la creación de empleo ha sido discutido por varios investigadores (Armington y Odle, 1982, Acs y Audretsch, 1993); (Handler, 1994; Harrison, 1994 citado por Winders, 2000), han señalado que las empresas pequeñas proporcionan sueldos más bajos y menos beneficios a sus empleados que los grandes negocios. Aun con las objeciones planteadas por algunos autores, las MYPES son importantes para mejorar el desarrollo económico a nivel nacional. Regional y local.

En el Perú las MYPES, juegan un rol importante, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado.

El Perú es considerado con una de las economías más emergentes de la zona. De hecho, los avances de la tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

El Estado Peruano promueve el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados

La apertura comercial de los últimos años ha permitido incrementar las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. Por otro lado, las MYPES muestran su dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del Perú, considerada también como una potencial generadora de empleo.

Entre los obstáculos de acceso al Financiamiento de las MYPES desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros

y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste; dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y Cajas Municipales.

Las tiendas de calzado en Talara en su mayoría son MYPES que tienen por objeto la comercialización de diferentes tipos de calzado; existiendo la libre competencia; puesto que la comercialización y los bajos precios de estos productos son cada vez mayores; ofreciendo a sus clientes diferentes marcas de calzado.

Muchas de las MYPES de esta Ciudad comenzaron su negocio porque tenían algo de calidad que ofrecer a los demás, porque son buenos en lo que hacen y piensan que pueden ofrecer un valor a posibles clientes. Así que, confiados en que su producto es mejor o su servicio es de mayor calidad, abren las puertas de una nueva iniciativa empresarial, sin embargo fracasan, es por ello que es necesario abandonar la concepción de que sólo por hacer bien algo, podremos montar un negocio y conseguir llevarlo a buen puerto sin preocuparnos de conocer cómo funciona el mundo de gestión de empresa, es decir, que no se conocían ni gestionaban bien los aspectos más básicos que mantienen vivo y hacen crecer un negocio y eso acababa haciendo zozobrar toda la iniciativa.

De la investigación realizada se ha podido conocer en qué forma las MYPES en estudio, obtienen financiamiento, capacitación y su rentabilidad; su acceso al financiamiento de la Banca y a qué sistema pertenecen, como es que obtienen dicho financiamiento y cuánto estas pagan por concepto de interés. En cuanto a la capacitación se ha podido concluir que no reciben Capacitación es más bien la capacidad intelectual de sus integrantes los que conllevan al éxito empresarial.

Las MYPES no formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que necesitan para ser entregada como dividendos o poder reinvertirla en las actividades de la empresa. En tanto cualquier resultado que obtengan no puede ser medido, porque no hay un

instrumento de comparación; asimismo los resultados obtenidos tampoco se comparan con las empresas del mismo nivel y giro. Tampoco las empresas hacen comparaciones con la rentabilidad obtenida en ejercicios anteriores (rentabilidad histórica). Todo esto se configura como deficiencia en la decisión de dividendos o rentabilidad, lo cual afecta la mejora continua empresarial. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales Características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de Calzado de la Ciudad de Talara año 2012?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

- Determinar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/ venta de calzado de la Ciudad de Talara, año 2012.

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

- Describir las principales características de los representantes legales del ámbito de estudio.
- Describir las principales características de las MYPES en el ámbito de estudio.
- Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de Calzado de la ciudad de Talara, periodo 2012.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de Calzado de la ciudad de Talara, periodo -2012.

- Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de Calzado de la ciudad de Talara, periodo 2012.

Como consecuencia de la problemática se ha planteado la siguiente hipótesis: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, han incidido positivamente en el desarrollo gradual de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de calzado de la Ciudad de Talara, año 2012.

Finalmente, la investigación se justifica porque ha permitido conocer en forma específica las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES, Asimismo ha enriquecido el conocimiento académico, y el conocimiento social dentro del ámbito en el que estamos rodeados, poniendo de manifiesto los conocimientos adquiridos durante la carrera profesional, lo cual permitirá sentar las bases para próximos estudios.

Es por ello que esta investigación nos permite demostrar la importancia de conocer como estas unidades económicas valoran el componente de capacitación y financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad y eficiencia de su empresa; ya que podrá ser utilizado como modelo de gestión empresarial para las diversas personas que de una u otra manera desean formar parte o constituir una MYPE.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Se efectuaron consultas diversas de trabajos de investigación, donde se encontraron temas relacionados con el problema planteado en el presente estudio.

Según la Universidad Nacional de Piura las MYPES tienen un impacto singular en la economía: contribuyen con el 42% del PBI, ocupan aproximadamente el 60% de la PEA; en nuestra región Piura también tienen un dinamismo propio. El apoyo que se les pueda proporcionar es relevante. Conocer los retos que afrontan, para mejorar su productividad y competitividad, darán una perspectiva para saber en qué se deben enfocar las políticas e iniciativas.

Las MYPES constituyen aproximadamente el 65% de las empresa exportadoras sin embargo representan solo el 2% del valor en exportación, mientras que la mediana y grande empresa que constituyen el 35% de las empresas exportadoras generan el 98% del valor de exportación. Así también las MYPES demandan cerca del 88% de la fuerza laboral, sin embargo su contribución a la producción es del 42%, en cambio la mediana y grande ocupando el 12% de la fuerza laboral contribuye con el 58% de la producción.

Son muchas las causas de estos indicadores: formalización, capacitación, uso adecuado de las TICs, acceso al conocimiento que proporcione valor agregado, capacidad de asociatividad, limitada capacidad de innovación, investigación, acceso a fuentes de financiamiento etc. Las empresas exitosas, señala Ikujiro Nonaka, son las que consistentemente crean conocimiento, incorporándolo en nuevos productos y tecnologías; es decir, dando valor agregado.

En las Regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional, según Lombardi (2004).

Durante los años setenta se produjeron una serie de discusiones en torno a la denominación “Informal” de la economía, distinguiéndose en tres direcciones:

(a) Resaltando la informalidad legal en la que operaban, ya que existiría una competencia desleal por parte de las actividades informales, por lo que se planteaba la introducción de reformas en las regulaciones para facilitar la incorporación de dichas actividades a la formalidad. Con ello, se esperaba alcanzar condiciones para promover su desarrollo. Propuestas para orientar a las microempresas a la formalidad fueron los cambios en los mecanismos de inscripción en los registros públicos para posibilitar el acceso al crédito.

(b) Incapacidad estructural del sector formal o moderno de la economía para absorber la mano de obra, así como la necesidad de la población pobre de los sectores urbanos de obtener ingresos que les permitieran vivir, cubriendo ciertas necesidades básicas. Entonces, el sector informal estaba formado por iniciativas económicas cuya característica principal era contar con factores de producción limitados, basados en las habilidades y capacidades del trabajo personal. En este caso, la ilegalidad era sólo una característica secundaria. Medidas para el desarrollo del sector era mejorar el acceso a diversos medios de producción como la tecnología, capacitación, crédito, etc.

(c) Las actividades eran alternativas económicas diferentes (populares) a los modelos económicos desarrollados hasta el momento, donde se enfatizaba la solidaridad, relaciones de compadrazgo o familiares. Esta última versión empezó a usar cada vez menos el término informal, para referirse como economía solidaria o popular. Las dos primeras teorías tuvieron mayor difusión que la tercera. La segunda ha ayudado para desarrollar mayores intervenciones para el desarrollo del sector, ya que sólo cambios referidos a la formalización de sus actividades, no son suficientes para su mejora. Pero, el término “informal” ha permanecido en el tiempo, ligado a aspectos de formalidad legal.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del Financiamiento

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido se define a la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien a de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. (Aguirre, 1992).

Definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. (Weston y Copeland, 1995),

Los expertos comentan que la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo. (Damodaran,1999) y (Mascareñas, 2004), Asimismo se plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. (Mary A. Vera y Colina, 2001)

Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio

de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo.

Cuando se inicia en una empresa el financiamiento está estrechamente ligado a las personas. Generalmente el modelo o concepto de lo que será la empresa no está claramente establecido. En estos casos las inversiones son más pequeñas que a posteriori. El capital necesario para comenzar una empresa, o para establecer el diseño inicial de lo que será en el futuro, se llama capital de semilla.

Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, etc. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

En la presente investigación, se consideran válidas estas definiciones, por lo que se definirá la Estructura de Financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa.

2.2.1.1. Teoría de Jerarquía de las Preferencias

La teoría de la **Jerarquía de las Preferencias el pecking-order (orden jerárquico)**: fue elaborada por Myers (1977, 1982) y Myers y Majluf (1984), es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de

la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

De acuerdo a los postulados de la teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias pecking order, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones. Por lo tanto, las empresas en el nivel de preferencias comienzan en primer término por los fondos generados internamente, libres de información asimétrica, y en segundo término por la deuda de bajo riesgo por ejemplo el endeudamiento bancario, y después con emisión de deuda en el caso que ofrezca menor subvaluación que las acciones y en último lugar por la emisión de nuevas acciones propias debido a que el mercado la relaciona como una señal negativa, todo este tipo de preferencias traducidas en decisiones financieras afectan a la rentabilidad financiera.

La teoría de la jerarquía de las preferencias asume las siguientes ideas en cuanto a la consecución de financiamiento:

- Las empresas eligen en principio el financiamiento con recursos internamente generados. Éste tiene un valor neutral en cuanto a las consecuencias.
- Conforman su estrategia de pago de dividendos en función a sus oportunidades de inversión vigilando que no surjan cambios repentinos en ella.

De acuerdo con Myers (1984) la teoría de la jerarquía de las preferencias se orienta a explicar en cuanto al porqué las empresas más rentables en lo relacionado a préstamos solicitan normalmente muy poco, y esto no es necesariamente porque posean una meta de deuda/capital baja sino porque no requieren de fondos externos; es decir, las empresas en cuanto a decisiones sobre financiamiento en primer lugar seleccionan los fondos internos de la empresa de los que están libres de información asimétrica, luego seleccionan deuda y en última instancia optan por la emisión de acciones.

2.2.1.2. Financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros, destinados a llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- Crédito comercial
- Crédito bancario
- Pagaré
- Línea de crédito
- Papeles comerciales
- Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar
- Financiamiento por medio de los inventarios
- El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:
 - Hipoteca.
 - Acciones.
 - Bonos.
 - Arrendamiento Financiero.

Es por ello, la existencia de 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
- Instituciones financieras públicas
- Entidades financieras

Asimismo, 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.

2.2.1.3. Características del Financiamiento:

- Se obtienen para cubrir un déficit presupuestario.
- Recursos que se pueden obtener dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.
- Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgado.

2.2.2. Teorías de la capacitación

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

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

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

2.2.2.1. Teorías que han influido en la capacitación:

- Teoría neoclásica

El propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.

- Teoría conductista

El propósito del entrenamiento es proporcionar a directivos, gerentes y supervisores y las técnicas necesarias para dirigir y motivar a los subordinados, a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y expectativas.

- Teoría sistemática

Hacer que los miembros de la organización interioricen sus obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos.

- **Teoría clásica**

Incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.

- **Teoría humanista**

Generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de trabajo.

- **Teoría estructuralista**

Seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos.

- **Teoría de la Jerarquía de las Necesidades – Maslow.**

Maslow, publicó en 1954, el resultado de sus investigaciones su teoría de la Pirámide se basa en una jerarquía de las necesidades que las personas necesitamos cubrir. La pirámide de Maslow es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra "Una teoría sobre la motivación humana" de 1943 que posteriormente amplió.

Su teoría formula una jerarquía de necesidades humana y define que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).

Según la teoría de Maslow los motivos deben tener un orden de prioridades colocándolas desde las más bajas hasta las más altas. De hecho las coloca en una pirámide para representar las etapas que corresponden a lo fundamental que cada motivo tiene para la supervivencia y al momento en que aparece de la evolución de la especie y el desarrollo de cada individuo. Maslow indica que hay que satisfacer necesidades más básicas para que se presenten los motivos superiores.

El concepto de jerarquía de necesidades de Maslow, planteado dentro de su teoría de la personalidad, muestra una serie que atañen a todo individuo y que

se encuentran organizadas de forma estructural (como pirámide), de acuerdo a una determinación biológica por la constitución genéticas del individuo, seguidamente se mencionaran la necesidades según Maslow:

- **Necesidades Fisiológicas:** Necesidades Vegetativas relacionadas con hambre, cansancio, sueño, etc, estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia.

- **Necesidades de Seguridad:** Se relaciona con la tendencia a la conservación frente a situaciones de peligro. Conservación de su propiedad de su empleo. Llevan al individuo a protegerse de todo peligro real o imaginario, físico o abstracto,. La búsqueda de seguridad, el deseo de estabilidad, la huida del peligro, la búsqueda de un mundo ordenado y previsible son manifestaciones típicas de estas necesidades de seguridad.

- **Necesidades Reconocimiento o estima:** A esta Altura de la pirámide el individuo necesita algo más que ser un miembro de un grupo, se hace necesario recibir reconocimiento de los demás en termino de respeto ,e status prestigio , poder , etc. También conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima y, por tanto relacionadas con la autoevaluación y la autoestima de los individuos. La satisfacción de las necesidades de estima conduce a sentimiento de confianza en sí mismo, autoaprecio, reputación reconocimiento amor propio, prestigio status.

- **Necesidades de Autosuperación o de Autorrealización:** Consiste en desarrollar al máximo el potencial de cada uno, se trata de una sensación autosuperadora permanente, son ejemplo de ella autonomía, independencia autocontrol relacionadas con el deseo de cumplir la tendencia de cada individuo a utilizar todo su potencial , es decir lograr su realización. Esta tendencia expresa el deseo de progresar cada día más y desarrollar todo su potencial y talento.

- **Necesidades Sociales:** El hombre por naturaleza tiene la necesidad de relacionarse de agruparse informalmente, en familia con amigos o formalmente en las organizaciones relacionadas con la vida social del individuo con otras personas, amor afecto y participación conducen al individuo a la adaptación o no a lo social.

2.2.2.2. Capacitación

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

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre Capacitación de personal:

- La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo.” (Gary Dessler, 1998).
- Actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997).
- 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.”

- Las actividades de desarrollo, por otra parte, ayudan al individuo en el manejo Es un proceso educativo a corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, mediante el cual las personas aprenden conocimientos, actitudes y habilidades, en función de objetivos definidos. El entrenamiento implica la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, y desarrollo de habilidades. Cualquier tarea, ya sea compleja o sencilla, implica necesariamente estos tres aspectos.

- Aunque la capacitación (termino que se emplea como sinónimo de entrenamiento) auxilia los miembros de una organización a desempeñar su trabajo actual, sus beneficios pueden prolongarse toda su vida laboral y pueden contribuir al desarrollo de esa persona para cumplir con futuras responsabilidades. Las actividades de desarrollo, por otra parte, ayudan al individuo en el manejo de responsabilidades futuras, independientes de las actuales. Como resultado de esta situación, la diferencia entre capacitación y desarrollo no siempre es muy clara o nítida. Muchos programas que se inician solo para capacitar a un empleado concluyen anudándolo a su desarrollo e incrementando su potencial como empleado de nivel ejecutivo. Lo que entienden por el concepto de capacitación diversos autores relacionados con el tema:
". . . es toda acción organizada y evaluable que se desarrolla en una empresa para modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal en conductas produciendo una cambio positivo en el desempeño de sus tareas. . . El objeto es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo." (Aquino y otros, 1997).

- "La capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en

sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. . . Compone uno de los campos más dinámicos de lo que en términos generales se ha llamado, educación no formal." Blake, O. (1997)

- "La capacitación es, potencialmente, un agente de cambio y de productividad en tanto sea capaz de ayudar a la gente a interpretar las necesidades del contexto y a adecuar la cultura, la estructura y la estrategia (en consecuencia el trabajo) a esas necesidades". (Gore, E. 1998).
- "El término capacitación se utiliza con frecuencia de manera casual para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros. . . Se orienta hacia la cuestiones de desempeño de corto plazo." (Bohlander, G. y otros; 1999).
- "Actividades que enseñan a los empleados la forma de desempeñar su puesto actual." (Davis, K. y otros 1992).
- "La capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. La capacitación es la función educativa de una empresa u organización por la cual se satisfacen necesidades presentes y se prevén necesidades futuras respecto de la preparación y habilidad de los colaboradores." (Silíceo; 1996).
- Como conclusión se puede llegar al siguiente termino: La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y

habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto.

2.2.2.3. Características de la Capacitación

- Permite a la persona solucionar problemas y tomar decisiones.
- Mejora las habilidades de comunicación y de manejo de conflictos.
- Favorece un sentido de progreso en el trabajo y como persona.
- Contribuye a que aumente la productividad y/o calidad de trabajo

2.2.3. Teorías de la Rentabilidad

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.

2.2.3.1. Teoría de la rentabilidad - 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.

2.2.3.2. Teoría de la rentabilidad - riesgo en el modelo de Sharpe

El modelo de mercado de (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.

2.2.3.3. Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posterior.

2.2.3.4. Niveles de Análisis de la Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.2.3.5. Tipos de Rentabilidad:

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 returnonequity (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:

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

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

2.2.3.6. Características de la Rentabilidad

- Sirve para determinar la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.
- La rentabilidad depende del mercado y de los clientes.
- La rentabilidad depende de la capacidad de ofrecer excelentes productos a excelentes precios.
- La rentabilidad también se mide en función del esfuerzo, y tiempo que se invertirán para generar las ganancias económicas.

2.3. Marco Conceptual

- **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.
- **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.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **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.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Nivel de Investigación

3.1.1. Tipo

El tipo de investigación utilizado en el presente estudio es CUANTITATIVO, porque se utilizaran datos numéricos.

3.1.2. Nivel de Investigación

El nivel de investigación es Descriptivo, debido a que sólo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2. Diseño de la investigación.

El nivel de investigación es Descriptivo, debido a que se buscó describir la relación entre las variables.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población está constituida por las MYPES del rubro compra/Venta de Calzado del mercado de la Ciudad de Talara, en un total de 20 Mypes.

3.3.2. Muestra

La muestra fue de 06 MYPES, las mismas que se seleccionaron en base a que estén funcionando más de tres años y estén formalizadas.

3.4. Técnicas e instrumentos.

3.4.1. Técnicas

La técnica de aplicación de la evaluación ha sido una encuesta que nos permitirá la recolección de datos, para seguir un detallado procedimiento para la ejecución de un informe final.

3.4.2. La encuesta

Se elaboró un cuestionario en función de las variables de la investigación, con la finalidad de obtener datos que nos servirán para la comprobación de la hipótesis.

3.4.3. Instrumentos de recolección de datos

3.4.3.1. Cuestionario estructurado

Conjuntos de preguntas para obtener información sobre el tema de investigación.

3.5. Matriz de Consistencia Lógica

ENUNCIADO	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES
¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro compra/venta de Calzado de la Ciudad de Talara año 2012.?”	Determinar las principales características del financiamiento, la y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de calzado de la Ciudad de Talara, año 2012.	El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad, han incidido positivamente en el desarrollo de las MYPES del sector comercio rubro compra/venta de calzado de la Ciudad de Talara, año 2012.	<ul style="list-style-type: none">- Financiamiento- Capacitación- Rentabilidad

3.6. Operacionalización de las Variables

3.6.1. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 1

Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Escala
Perfil de los Representantes legales de las Mypes, en investigación	Son algunas Características de los representantes legales de las MYPES	Edad del representante legal de la empresa	26-60 (adulto) 18-25 (Joven)
		Sexo del representante legal	Masculino .Femenino
		Grado de instrucción:	Ninguno..... Primaria: Completa,,,,,,,,, Primaria Incompleta..... Secundaria completa..... Secundaria Incompleta..... Superior- carrera técnica.... Completa..... Superior carrera técnica Incompleta.....
		Estado Civil del representante legal	Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros
		Profesión del representante legal	Artesano..... técnico..... otros.....

3.6.2. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 2

Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Escala
Perfil de las MYPES	Son algunas características de las MYPES en investigación.	Tiempo en años que se encuentra en el rubro	01 año 02 años..... 03 años a mas
		¿La MYPE es formal o informal?	Formal Informal....
		¿Con cuántos trabajadores cuenta su Mype?	Ninguno..... 01 Trabajador... 02 Trabajadores... 03 Trabajadores a mas...
		¿La MYPE se formó para obtener ganancias?¿La Mype se formó como único sustento?	Obtención de ganancias... Único sustento...
		¿El local utilizado para su negocio es Alquilado, ¿El local utilizado para su negocio es Propio?	Propio..... Alquilado....

3.6.3. Operacionalización de las variables con respecto al Objetivo 3

Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Escala
Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica.	¿Cómo financia su actividad productiva?	Con financiamiento propio Si.....No..... Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....
		Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?	Entidades bancarias Entidades no bancarias. Terceros.
		¿Qué entidades financieras les otorgan mayores facilidades para el otorgamiento de un crédito?	Entidades bancarias Entidades no bancarias. Terceros.
		¿Solicitó un crédito para iniciar su negocio?	Si No
		¿Le otorgaron el crédito solicitado?	Si No
		¿Al solicitar un crédito en qué Entidades le requieren excesivas garantías?	Entidades bancarias Entidades no bancarias. Terceros
		¿Qué tasa de interés mensual pagó?	Especifica %
		¿Fue conveniente para su MYPE, realizar este crédito?	Si No
		¿Cuánto fue el monto del crédito?	No precisa S/. 500 a S/.1000. más de S/.1000
		¿En qué invirtió el crédito obtenido?	Capital de trabajo (%).....Mejoramiento del local (%).....Mercaderías (%)..... pago de deudas (%), Capacitación (%).....Otros; especificar:.....%.....

Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica.	¿ El crédito otorgado fue en los montos solicitados?	Si No
		¿Volvería a realizar un crédito?	Si No
		¿Conoce Usted las Características del Financiamiento de una MYPE?	Si No
		¿Cree Usted que uno de los obstáculos de acceso al Financiamiento de las MYPE es la falta de confianza en las Entidades Financieras?	Si No
		¿Tiene conocimiento Usted de los aportes de las MYPES a la Economía Peruana?	Si No

3.6.4. Operacionalización de las variables con respecto al Objetivo 4

Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Escala
Capacitación	Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo en función de las necesidades de la empresa. (Edgardo Frigo, 2008).	¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	Si No
		Cuántos cursos de capacitación ha recibido en los últimos dos años?	Uno Mas de Dos.....
		¿Si recibió alguna capacitación: En qué tipo de cursos participó?	Inversión del crédito Manejo Empresarial Administración de potencial humanos Otros
		¿Conoce Usted las Características de la Capacitación de una MYPE?	Si No
		¿Se han capacitado los trabajadores por cuenta de su Empresa?	Si No
		¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?	Si No
		¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	Si No
		¿ De qué temas recibieron capacitación sus trabajadores?	Gestión Empresarial Prestación de mejor servicio al cliente Otros
¿El Estado a través de sus Gobiernos Locales realiza cursos de capacitación con respecto a gestión empresarial?	Si No		

3.6.5. Operacionalización de la variables con respecto al Objetivo 5

Variable	Definición Conceptual	Indicadores	Escala
Rentabilidad	Medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo	¿Conoce alguna teoría de la Rentabilidad?	Si No
		¿Conoce Usted las Características de la Rentabilidad de una MYPE?	Si No
		¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, en qué porcentaje?	Mejóro en un 10% Mejóro en un 20% Mejóro de un 20% a más No Mejóro No precisa
		¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?	Si No
		¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	Si No
		¿Cree Usted que la Rentabilidad es importante para el crecimiento de una MYPE?	Si No
		¿Considera que los dueños de las Tiendas de Calzado de la ciudad de Talara realizan buenas estrategias para competir en el mercado?	Si No

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al representante legal de la MYPES

CUADRO 1

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad del representante legal de la empresa	01	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó encontrarse entre los 26 a 60 años
Sexo del representante legal de la MYPE	02	Del 100 % de los encuestados, el 50 % fue de sexo masculino y el 50% femenino
Grado de instrucción de los representantes legales	03	Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó tener primaria incompleta, el 50% haber cursado la secundaria completa el 16.67% secundaria incompleta y el 16.67% superior carrera técnica incompleta.
Estado civil del representante legal	04	Del 100% de los encuestados el 33.33% manifestó ser casado, y el 66.67% ser conviviente.
Profesión u ocupación del representante legal	05	Del 100% de los encuestados el 16.67% manifestó ser artesano, el 50% manifestó ser técnico y el 33.33% manifestó conocer otras habilidades.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04,05 (Ver anexo).

4.1.2. Respecto a las MYPES en investigación

CUADRO 2

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo del negocio	06	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que cuenta con más de 03 años en el negocio.
Formalidad de las MYPES	07	Del 100 % de los encuestados, el 100% de las MYPES encuestadas manifiestan ser formales
Número de trabajadores de la MYPES	08	Del 100 % de los encuestados, el 33.33% afirma que cuenta con un trabajador, y un 66.67% que cuenta con 02 trabajadores.
Motivo de formación de la MYPES	09	Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó que formo su MYPE para obtener ganancias y el 83.33% la formó como único sustento.
Propiedad del local	10	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que el local utilizado para sus actividades es alquilado.

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

4.1.3. Respecto al Financiamiento

CUADRO 3

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento de las MYPES	11	Del 100 % de los encuestados, el 33.33% manifestó que el financiamiento fue propio y el 66.67% que fue financiado por terceros.
Obtención de crédito	12	Del 100 % de los encuestados, el 83.33% manifestó que recurre a Terceros y el 16.67% recurre al Sistema no Bancario.
Entidades que otorgan facilidades de crédito	13	Del 100 % de los encuestados, el 100 % no precisa que entidades financieras otorgan facilidades de crédito.
Crédito para inicio de actividades	14	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si solicitó un crédito para el inicio de sus actividades.
Otorgamiento de crédito solicitado	15	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si le otorgaron el crédito.
Petición de Excesivas Garantías	16	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que en las entidades Bancarias les solicitan excesivas garantías.
Interés mensual	17	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que pagó más del 10% de interés mensual.
Conveniencia de realizar crédito	18	Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si le convino realizar el crédito.
Monto del crédito	19	Del 100 % de los encuestados el 50% no precisa de cuanto el crédito obtenido y un 50% manifiesta que el crédito fue de 1,000.00 soles a más.
Inversión de crédito obtenido	20	Del 100 % de los encuestados el 66.67% invirtió el crédito obtenido en compra de mercaderías, el 16.67% en pago de deudas, y el 16.67% en otros
Créditos en montos solicitados	21	Del 100 % de los encuestados al 100% les fue otorgado el crédito en los montos solicitados.
Realización de otro crédito	22	Del 100 % de los encuestados el 50% realizaría otro crédito, y un 50% no.
Características del financiamiento de una MYPE	23	Del 100% de los encuestados el 16.67% conoce las características del financiamiento, y un 83.33% desconoce de las características del financiamiento.
Acceso al financiamiento de las MYPES	24	Un 100% de los encuestados considera como obstáculo de financiamiento a la falta de confianza en las entidades bancarias
Aporte de las MYPES	25	Del 100% de los encuestados un 33.33% conoce de los aportes de las MYPES a la economía peruana, y un 66.67% no conoce.

Fuente: Tablas 11,12,13,14 15,16,17,18,19, 20, 21, 22, 23,24y 25 (ver Anexo 02).

4.1.4. Respecto a la Capacitación

CUADRO 4

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Capacitación para otorgamiento de crédito financiero	26	Del 100% de los encuestados el 100% de los mismos, no recibió capacitación para el otorgamiento de un crédito financiero.
Capacitación en los últimos años	27	Del 100% de los encuestados un 33.33 % ha recibido capacitación en los últimos años, mientras que un 66.67% no.
Participación en curso de capacitación	28	Del 100% de los encuestados un 16.67% se capacitó en administración de potencial humano y un 83.33% en otros.
Características de la capacitación de la MYPE	29	Se establece que un 83.33% de los encuestados conoce la caracterización de la capacitación, y un 16.67% desconoce sobre ello.
Características de la capacitación de la MYPE	30	Se establece que un 83.33% de los encuestados conoce la caracterización de la capacitación, y un 16.67% desconoce sobre ello.
Inversión en la capacitación	31	Del 100% de los encuestados un 16.67% considera a la capacitación como una inversión y un 83.33% no.
Relevancia de la capacitación	32	Del 100% de los encuestados un 16.67% considera relevante la capacitación y un 83.33% no lo considera así.
Temas de capacitación de los trabajadores	33	Del 100% de los encuestados un 16.67% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 83.33% en otros.
Capacitación a través del Gobierno Local	34	Del 100% de los encuestados el 33.33 % recibió otros cursos de capacitación a través de los gobiernos locales y un 66.67% de los encuestados no precisa.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33 y 34 (ver Anexo 02).

4.1.5. Respecto a la Rentabilidad

CUADRO 5

ITEM	TABLA N°	COMENTARIOS
Teoría de la Rentabilidad	35	Un 16.67% conoce la teoría de la rentabilidad y un 83.33% no conoce esta teoría.
Características de la Rentabilidad	36	El 16.67% de los encuestados conoce alguna de las características de la Rentabilidad de las MYPES, y un 83.33% no conoce ninguna característica de la rentabilidad de una MYPES.
Mejora de la rentabilidad a través del financiamiento obtenido.	37	El 50% de los encuestados expresa que mejoró su rentabilidad en base al financiamiento obtenido, obteniendo una rentabilidad del 10%, mientras que el 50% de los encuestados no lo considera de esa forma.
Mejora de la rentabilidad en los últimos años.	38	El 50% de los encuestados cree que ha mejorado la Rentabilidad de las MYPES, en los últimos años y un 50% no lo considera de esa manera.
Importancia de la rentabilidad	39	El 83.33% de los encuestados considera importante a la Rentabilidad de las MYPES, y un 16.67% no lo considera de esta forma.
Estrategias para competir en el mercado	40	Un 83.33% considera que los dueños de las tiendas de calzado en la Ciudad de Talara no realizan buenas estrategias para competir en el mercado y un 16.67% considera que los dueños de las tiendas de calzado en la Ciudad de Talara si realizan buenas estrategias para competir en el mercado.

Fuente: Tablas 35, 36, 37,38, 39, 40 (ver Anexo 02).

4.2. Análisis de los Resultados

Según el estudio realizado, los puntos más relevantes son:

- Conforme al gráfico 3, del 100 % de los encuestados, respecto al grado de Instrucción del representante legal de la MYPES, el 16.67 % manifestó tener primaria incompleta, el 50% haber cursado la secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta y el 16.67% Superior-Carrera técnica incompleta.
- De acuerdo al gráfico 9, del 100% de los encuestados, respecto al motivo de formación de las MYPES, el 16.67 % manifestó que formó su MYPE para obtener ganancias y el 83.33% la formó como único sustento.
- Según el gráfico 12, del 100% de los encuestados, el 83.33% manifestó que recurre a Terceros y el 16.67% recurre al Sistema no Bancario, asimismo conforme lo señala el Grafico N° 17 los encuestados manifiestan que pagaron más del 10% de interés mensual en el Sistema no bancario
- De acuerdo al gráfico 29, se establece que un 83% de los encuestados conoce la caracterización de la capacitación, y un 16.67% desconoce sobre ello, ello en razón de no saber de los beneficios de las características de capacitar al potencial humano.
- Según como se aprecia en el gráfico 37, el 50% de los encuestados expresa que mejoró su rentabilidad en base al financiamiento obtenido, a través de terceros y por el Sistema no bancario; obteniendo una rentabilidad del 10%, mientras que el 50% no considera que la rentabilidad no ha mejorado.

V. CONCLUSIONES

- Respecto a los Representantes Legales

Del 100 % de los encuestados, respecto al grado de Instrucción, el 16.67 % manifestó tener primaria incompleta, el 50% haber cursado la secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta y el 16.67% Superior-Carrera técnica incompleta.

- Respecto a las MYPES

Del 100 % de los encuestados, respecto al motivo de formación de las MYPES el 16.67 % manifestó que formó su MYPE para obtener ganancias y el 83.33% la formó como único sustento.

- Respecto al Financiamiento

Del 100% de las MYPES, encuestadas el 83.33% manifestó que recurre a terceros y el 16.67% recurre al Sistema no bancario, asimismo del 100% de los encuestados el 100% manifestó que pagó más del 10% de interés mensual en el Sistema no bancario.

- Respecto a la Capacitación

Se establece que un 33.33% ha capacitado a sus trabajadores, y un 66.67% manifiesta que no han capacitado a sus trabajadores.

- **Respecto a la Rentabilidad**

El 50% de los encuestados expresa que mejoró su rentabilidad en base al financiamiento obtenido, a través de terceros y por el Sistema no bancario; obteniendo una rentabilidad del 10%, mientras que el 50% no lo considera de esa forma.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1) Pamela Aguirre Beltran. Disponible desde:

<http://www.monografias.com>

(2) Zambrano S. Realmente el gobierno apoya a las MYPEs. [Citada 2008 Set 1].

Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes.shtml>

(3) Mendivil J. Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. [Citada 2008 Ene 12]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

(4) Alvarado Javier y Federico Ugaz. “Retos del financiamiento rural: construcción de instituciones y crédito informal, (Lima, mayo, 1998.), [Citada 2008 Abr. 5]. Disponible desde:

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

(5) Ponjuán G. Introducción de las técnicas gerenciales en la práctica de las organizaciones de información [citada 2010 abril 14]. S/F Disponible desde:

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

(6) Aguilar. “el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. (Monografías de Internet). Puno. Nacional; 2004”. [Citada 2006 oct. 8]. [Alrededor de 10 pantallas] Disponible desde: <http://legacy.netlibrary.com/>

(7) Hernández. Fortalecimiento de las MYPEs para la Competitividad. San Martín. (Monografías de Internet). San Martín: editorial edígrabe; 2002. [Citada 2004 oct. 10]. [Alrededor de 15 pantallas]. Disponible desde: <http://legacy.netlibrary.com/>.

(8) Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [Citada 2008 Set 1].

Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

- (9) Acceso a crédito y brecha de ingreso: Evidencia empírica del caso ecuatoriano. [Monografía en Internet]. Lima: 2008/04 [citada 2010 Mar 28]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/acceso-credito-brecha-ingreso/acceso-credito-brecha-ingreso.pdf>
- (10) Herrera Suárez y Soto. Fuentes de financiamiento en época de crisis - Observatorio de la Economía Latinoamericana. [Citada 2010 Ene 12]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- (11) EDYFICAR. Entidad Financiera Especializada en Micro finanzas, Memoria Anual 2004. [Citada 2010 Mar 28]. <http://www.grade.org.pe/download/docs/GRADE%20Informe%20Final%20Cepal.pdf>
- (12) Financiamiento a corto plazo. [Citada 2010 Abr 5]. Disponible desde: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- (13) Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): "Análisis de Rentabilidad de la empresa", [citada 2010 Abr 7] 5campus.com, Análisis contable Disponible desde: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- (14) Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>
- (15) Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2010 Set 5]. Disponible desde: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- (16) Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [Citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- (17) Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [Citada 2008 Mar 13]. Disponible desde: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- (18) Edgardo Frigo ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal? [Citada 2010 Febr. 4]. Disponible desde: <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>

(19) Cárdenas P. LA SEMANA ECONOMICA, Financiamiento de las Pymes: un compromiso de todos. Febrero 2005 [citada 2010 Abril 14]. Disponible desde:

http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub2462_2.pdf

(20) Enfoco -Revista de Asociación Peruana de Recursos Humanos- Las MYPES Carencias y Riesgos de un problema Nacional. Disponible desde:

<http://www.aperhu.com/pdf/enfoco2.pdf>

Anexos

I.1. Anexo 1.

ENCUESTA:



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Agradezco su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario que consta de 40 interrogantes**, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi Informe de Investigación cuyo título es: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION Y RENTABILIDAD Y DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO COMPRA/ VENTA DE CALZADO DE LA CIUDAD DE TALARA AÑO 2012.**

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

Fecha: _____/_____/_____

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del recuadro con una “X” la alternativa correcta.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES EN INVESTIGACION.

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno.....

Primaria: Completa,,,,,,,,,,,,,

Primaria Incompleta.....

Secundaria completa.....

Secundaria Incompleta.....

Superior- carrera técnica Completa.....

Superior - carrera técnica Incompleta.....

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

1.5 Profesión del representante legal: Artesano..... técnico..... otros.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES EN INVESTIGACION

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el rubro. 01 año 02 años.....

03 años a mas

2.2 ¿La MYPE es formal o informal?: formal informal.....

2.3 ¿Con cuántos trabajadores cuenta su MYPE?

Ninguno..... 01 Trabajador..... 02 Trabajadores..... 03 Trabajadores a mas.....

2.4 ¿La MYPE se formó para obtener ganancias? ¿La MYPE se formó como único sustento? Obtención de ganancias único sustento.....

2.5 ¿El local utilizado para su negocio es Alquilado? ¿El local utilizado para su negocio es Propio? Propio.....Alquilado....

III FINANCIAMIENTO

3.1 ¿Cómo financia su actividad productiva?

Con financiamiento propio Si.....No.....

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

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

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

Las entidades no bancarias.....terceros.....

3.3. ¿Qué entidades financieras les otorgan mayores facilidades para el otorgamiento de un crédito?

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....
terceros.....

3.4. ¿Solicitó un crédito para iniciar su negocio?

Si No.....

3.5. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

Si No.....

3.6. ¿Al solicitar un crédito en que Entidades le requieren excesivas garantías?

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....
terceros.....

3.7 ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

.....%%%

3.8. ¿Fue conveniente para su MYPE , realizar este crédito?

Si..... No.....

3.9 ¿Cuanto fue el monto del crédito?

No precisa..... S/. 500 a S/.1000..... más de S/.1000

3.10 ¿En que invirtió el crédito obtenido?

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento del local
(%).....Mercaderías (%)..... pago de deudas (%), Capacitación
(%).....Otros; especificar:.....%.....

3.11 ¿ El crédito otorgado fue en los montos solicitados?

Si.....No.....

3.12. ¿Volvería a realizar un crédito?

Si No.....

3.13 ¿Conoce Usted las Características del Financiamiento de una MYPE?

Si No

3.14 ¿Cree Usted que uno de los obstáculos de acceso al Financiamiento de las MYPE es la falta de confianza en las Entidades Financieras?

Si No.....

3.14 ¿Tiene conocimiento Usted de los aportes de las MYPES a la Economía Peruana?

Si No.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Si..... No.....

4.2 ¿Cuántos cursos de capacitación ha recibido en los últimos dos años?

Uno Mas de Dos.....

4.3 ¿Si recibió alguna capacitación: En qué tipo de cursos participó?

Inversión del crédito recibido Manejo empresarial..... Administración de potencial humanos..... Otros.....

4.4 ¿Conoce Usted las Características de la Capacitación de una MYPE?

Si No.....

4.5 ¿Se han capacitado los trabajadores por cuenta de su Empresa?

Si..... No.....

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

Si..... No.....

4.7 ¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

Si..... No.....

4.8 ¿ De qué temas recibieron capacitación sus trabajadores?:

Gestión Empresarial..... Prestación de mejor servicio al cliente.....

Otros: especificar.....

4.9 ¿El Estado a través de sus Gobiernos Locales realiza cursos de capacitación con respecto a gestión empresarial?

Si No.....

IV DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1. ¿Conoce alguna teoría de la Rentabilidad?

Si No.....

5.2 ¿Conoce Usted las Características de la Rentabilidad de una MYPE?

Si No.....

5.3 ¿Cree Usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, en qué porcentaje?

5.4 ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

Si.....No.....

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

Sí.....No.....

5.7. ¿Cree Usted que la Rentabilidad es importante para el crecimiento de una MYPE?

Si..... No.....

5.8. ¿Considera que los dueños de las Tiendas de Calzado de la ciudad de Talara realizan buenas estrategias para competir en el mercado?

Si..... No.....

Anexo 2

Resultados

I Respecto a los Empresarios

1. ¿Cuál es la edad del representante legal de las MYPEs en Investigación?

TABLA 1: EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL

Alternativas	fi	%
26-60 (adulto)	6	100%
18-25 (Joven)	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

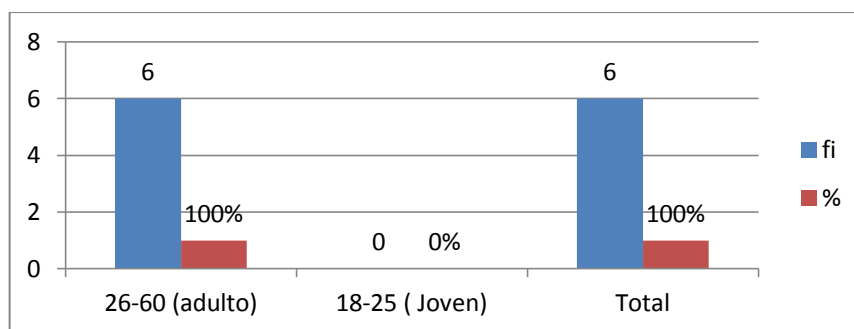


GRAFICO 1: EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó encontrarse entre los 26 a 60 años.

2. ¿Cuál es el sexo del representante legal de la empresa?

TABLA 2: SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL

Alternativas	fi	%
Masculino	3	50%
Femenino	3	50%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

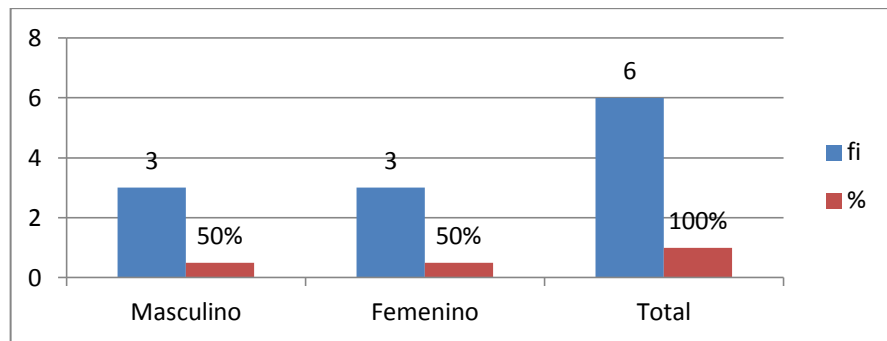


GRAFICO 2: SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 50 % fue de sexo masculino y el 50% femenino.

3. ¿Cuál es el grado de instrucción del representante legal de la empresa?

TABLA 3: GRADO DE INSTRUCCION

Alternativas	fi	%
Ninguna	0	0%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	1	16.67%
Secundaria Completa	3	50%
Secundaria Incompleta	1	16.67%
Superior- carrera técnica Completa	0	0%
Superior- carrera técnica incompleta	1	16.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

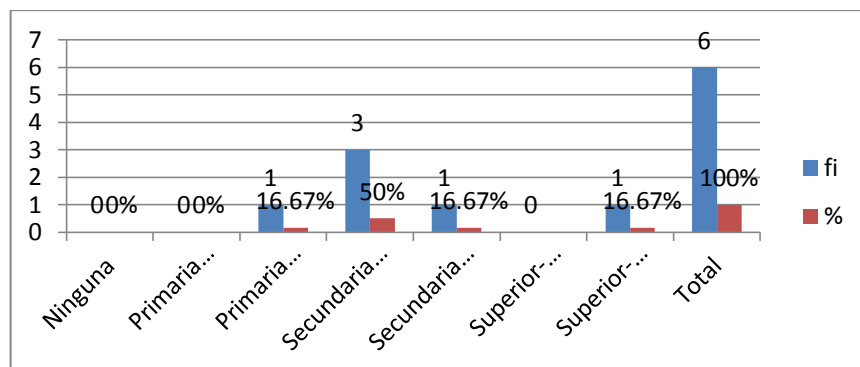


GRAFICO 3: GRADO DE INSTRUCCION

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó tener primaria incompleta, el 50% haber cursado la secundaria completa el 16.67% secundaria incompleta y el 16.67% superior carrera técnica incompleta.

4. ¿Cuál es el Estado Civil de los representantes de las MYPEs en investigación?

TABLA 4: ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE

Alternativas	fi	%
Soltero	0	0%
Casado	2	33.33%
Conviviente	4	66.67%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

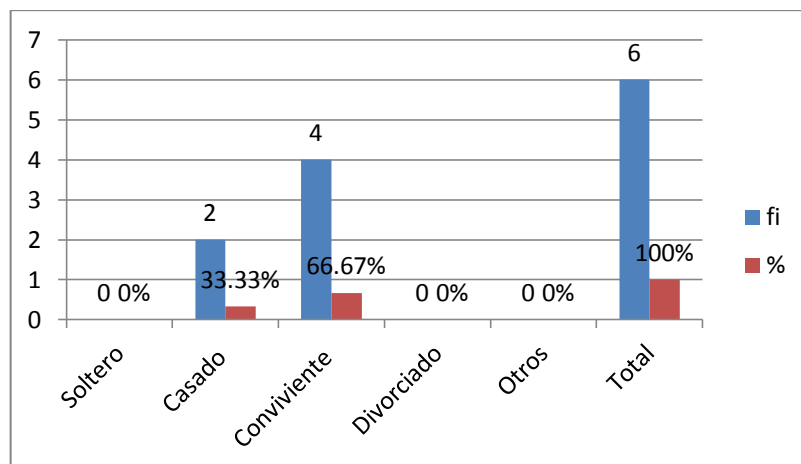


GRAFICO 4: ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados el 33.33% manifestó ser casado, y el 66.67% ser conviviente.

5. ¿Cuál es la profesión u ocupación del representante legal?

TABLA 5: PROFESION DEL REPRESENTANTE

Alternativas	fi	%
Artesano	1	16.67%
Técnico	3	50%
Otros	2	33.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

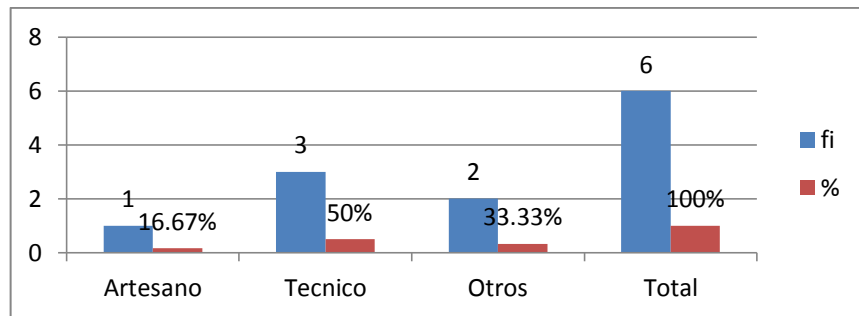


GRAFICO 5: PROFESION DEL REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados el 16.67% manifestó ser artesano, el 50% manifestó ser técnico y el 33.33% manifestó conocer otras habilidades.

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES EN INVESTIGACION

6. ¿Qué tiempo posee en el negocio?

TABLA 6: TIEMPO DEL NEGOCIO

Alternativas	fi	%
01 años	0	0%
02 años	0	0%
03 años	0	0%
03 años a mas	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

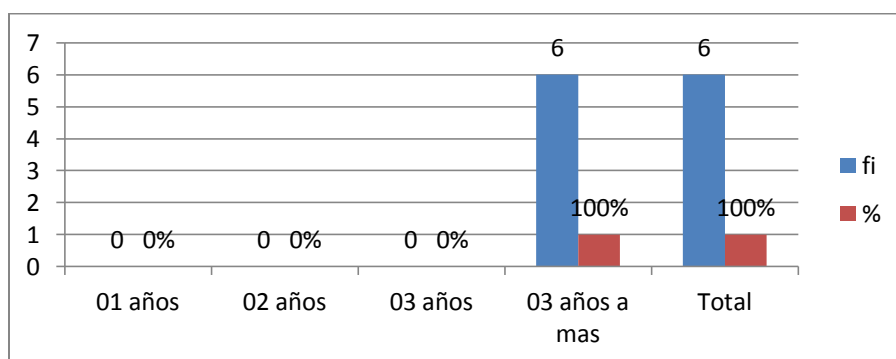


GRAFICO 6: TIEMPO DEL NEGOCIO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que cuenta con más de 03 años en el negocio.

7. ¿Es formal o Informal su MYPE?

TABLA 7: FORMALIDAD DE LAS MYPES

Alternativas	fi	%
Formal	6	100%
Informalidad	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

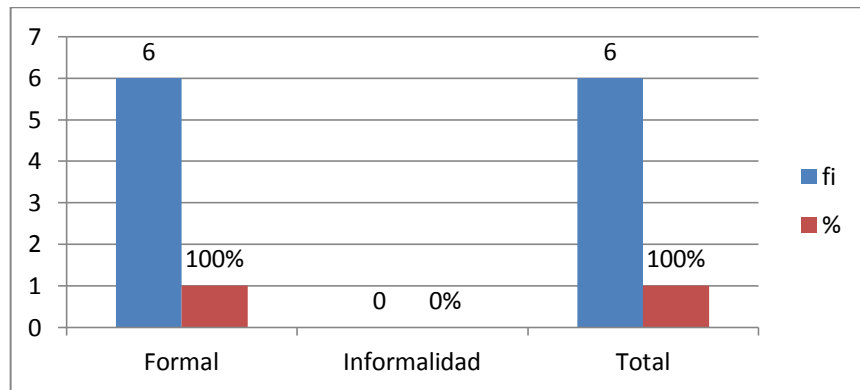


GRAFICO 7: FORMALIDAD DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100% de las MYPES encuestadas manifiestan ser formales.

8. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su MYPE?

TABLA 8: NUMERO DE TRABAJADORES DE LAS MYPES

Alternativas	fi	%
Ninguno	0	0%
01 Trabajador	2	33.33%
02 Trabajadores	4	66.67.%
03 Trabajadores a mas	0	0%
F Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

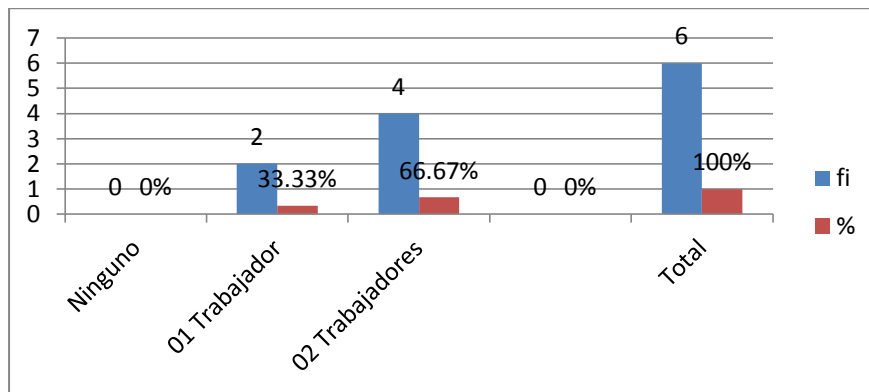


GRAFICO 8: NUMERO DE TRABAJADORES DE LA MYPE

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 33.33 % afirma que cuenta con un trabajador, y un 66.67% que cuenta con 02 trabajadores.

9. ¿La MYPE se formó para obtener ganancias? ¿La MYPE se formó como único sustento?

TABLA 9: MOTIVO DE LA FORMACION DE LA MYPE

Alternativas	fi	%
Obtención de Ganancias	1	16.67%
Único sustento	5	83.33%
Total	6	100

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

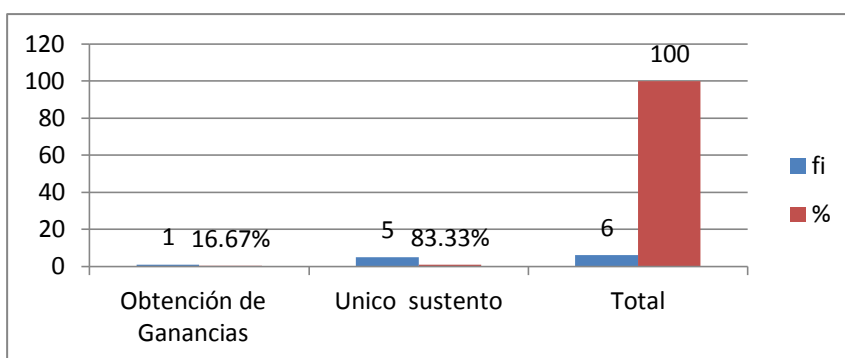


GRAFICO 9: MOTIVO DE FORMACION DE LAS MYPE

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 16.67 % manifestó que formó su MYPE para obtener ganancias y el 83.33% la formó como único sustento.

10. ¿El local utilizado para su negocio es Alquilado, ¿El local utilizado para su negocio es Propio?

TABLA 10: PROPIEDAD DEL LOCAL

Alternativas	fi	%
propio	0	0%
alquilado	6	100%
Total	6	100

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

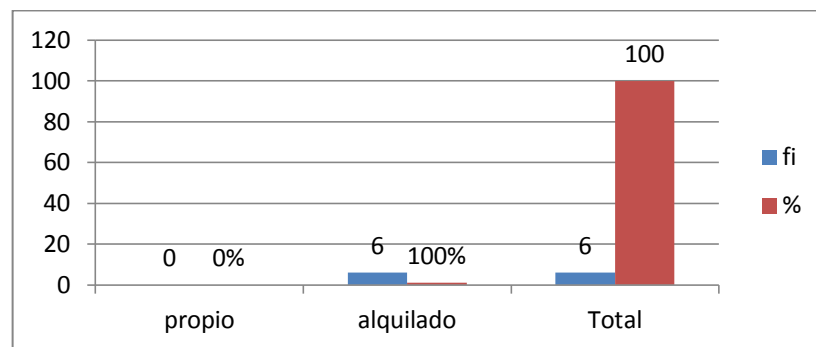


GRAFICO 10: PROPIEDAD DEL LOCAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que el local utilizado para sus actividades es alquilado.

III FINANCIAMIENTO

11. ¿Cómo financia su actividad productiva?

TABLA 11: FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

Alternativas	fi	%
Financiamiento propio	5	83.33%
Financiamiento de Terceros	1	16.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

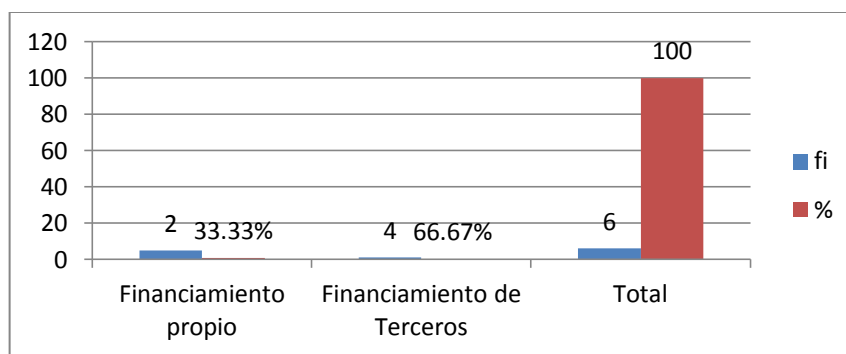


GRAFICO 11: FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 33.33% manifestó que el financiamiento fue propio y el 66.67% que fue financiado por terceros.

12. Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

TABLA 12: OBTENCION DE CREDITO

Alternativas	fi	%
Entidades Bancarias	0	0%
No Bancarias	0	0%
Terceros	5	83.33%
Otros	1	16.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

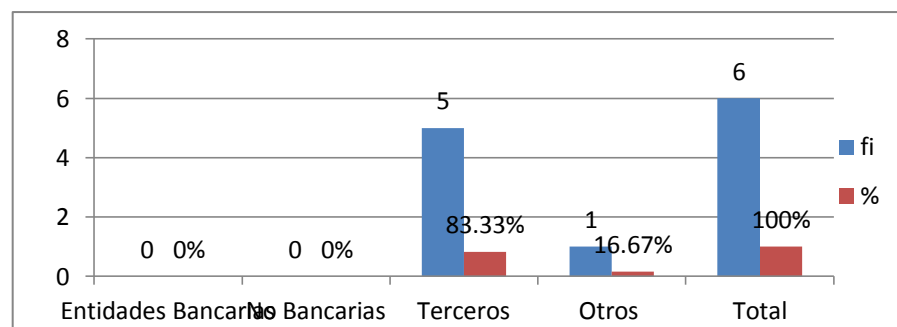


GRAFICO 12: OBTENCION DE CREDITO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 83.33% manifestó que recurre a terceros y el 16.67% recurre a otros (Sistema No bancario).

13. ¿Qué entidades financieras les otorgan mayores facilidades para el otorgamiento de un crédito?

TABLA 13: ENTIDADES QUE OTORGA FACILIDADES

Alternativas	fi	%
Entidades Bancarias	0	0%
Entidades No Bancarias	0	0%
Terceros	0	0%
No precisa	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

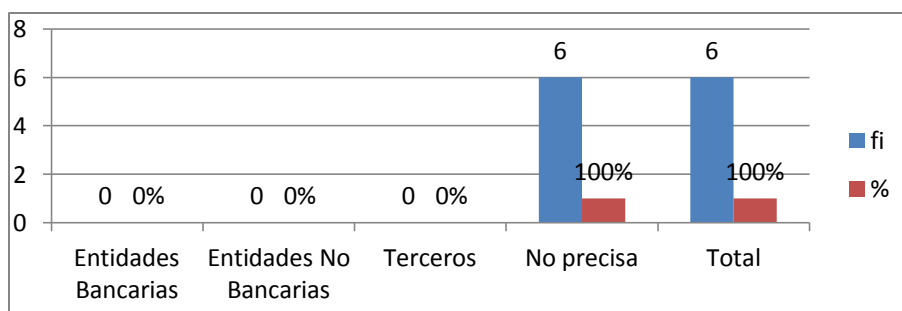


GRAFICO 13: ENTIDADES QUE OTORGAN FACILIDADES

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % no precisa que entidades financieras otorgan facilidades de crédito.

14. ¿Solicitó un crédito para iniciar su negocio?

TABLA 14: CREDITO PARA INICIO DE ACTIVIDADES

Alternativas	fi	%
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

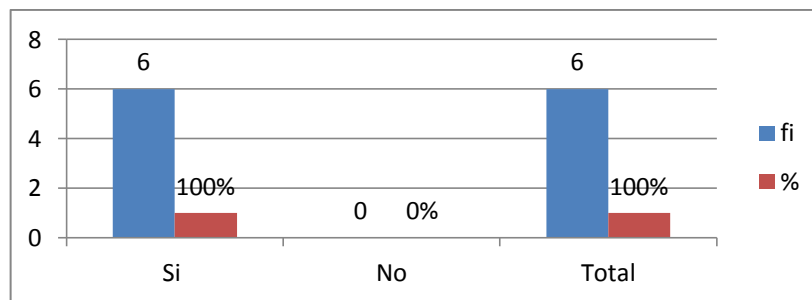


GRAFICO 14: CREDITO PARA INICIO DE ACTIVIDADES

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si solicitó un crédito para el inicio de sus actividades. .

15. ¿Le otorgaron el crédito solicitado?

TABLA 15: OTORGAMIENTO DE CREDITO

Alternativas	fi	%
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

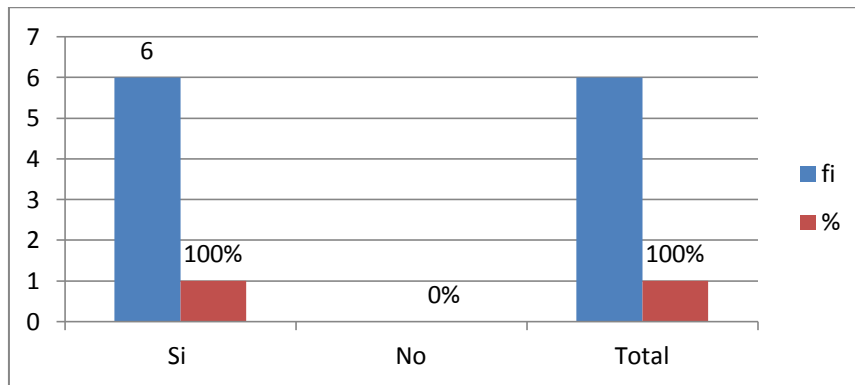


GRAFICO 15: OTORGAMIENTO DE CREDITO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si le otorgaron el crédito.

16. ¿Al solicitar un crédito en qué Entidades le requieren excesivas garantías?

TABLA 16: EXCESIVAS GARANTIAS

Alternativas	fi	%
Entidades Bancarias	6	100%
Entidades no Bancarias	0	0%
Terceros	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

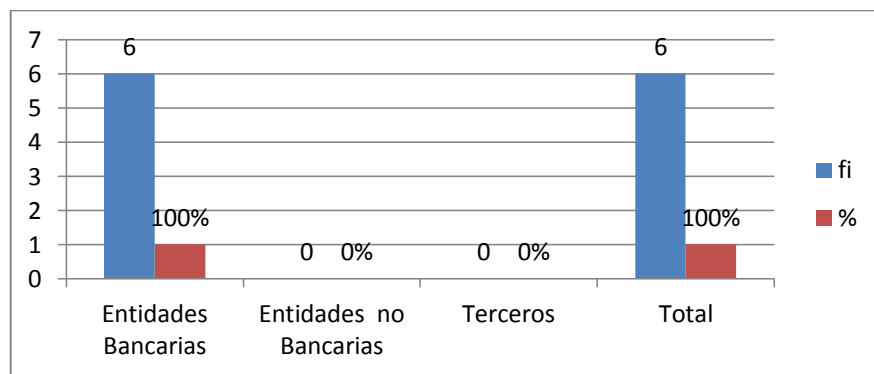


GRAFICO 16: EXCESIVAS GARANTIAS

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que en las entidades Bancarias les solicitan excesivas garantías.

17. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

TABLA 17: INTERES MENSUAL

Alternativas	fi	%
No precisa	0	0%
1.5% mensual	0	0%
2.5% mensual	0	0%
más de 10%	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

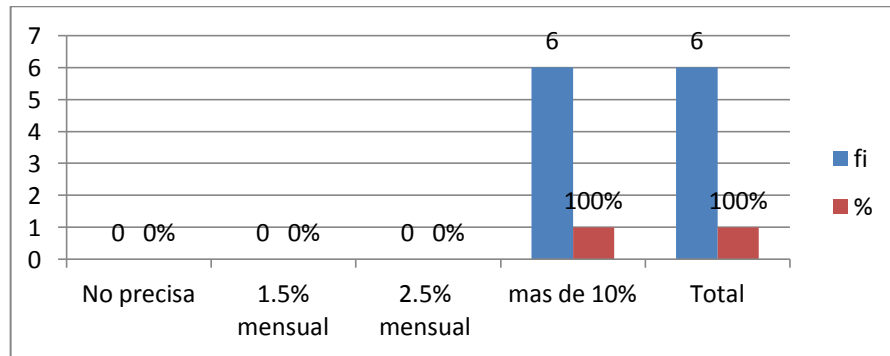


GRAFICO 17: INTERES MENSUAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que pagó más del 10% de interés mensual.

18. ¿Fue conveniente para su MYPE, realizar este crédito?

TABLA 18: CONVENIENCIA DE REALIZAR CREDITOS

Alternativas	fi	%
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

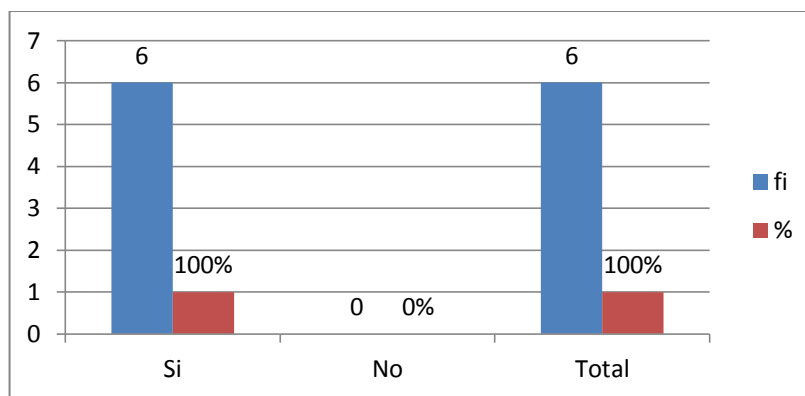


GRAFICO 18: CONVENIENCIA DE REALIZAR CREDITOS

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados, el 100 % manifestó que si le convino realizar el crédito.

19. ¿Cuánto fue el monto del crédito?

TABLA 19: MONTO DEL CREDITO

Alternativas	fi	%
No precisa	3	50%
S/ 500 a S/ 1000.00	0	0%
S/ 1, 000.00 a mas	3	50%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

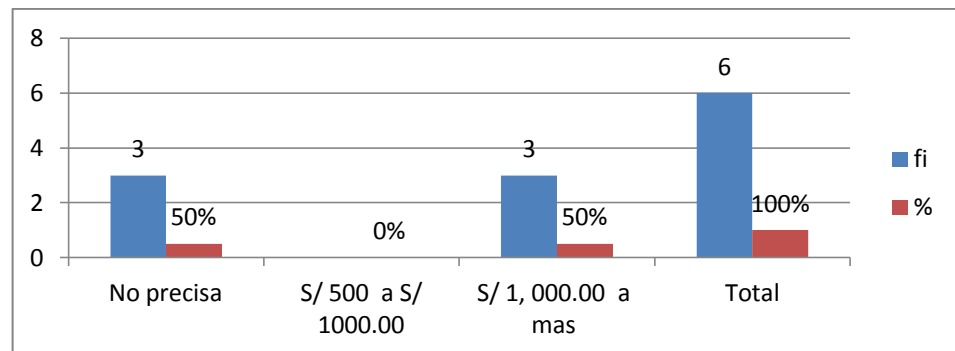


GRAFICO 19: MONTO DEL CREDITO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados el 50% no precisa de cuanto fue el crédito obtenido y un 50% manifiesta que el crédito fue de 1,000.00 soles a más.

20. ¿En qué invirtió el crédito obtenido?

TABLA 20: INVERSIONES DE CREDITO OBTENIDO

Alternativas	fi	%
Capital de Trabajo	0	0%
Mantenimiento de Local	0	0%
Mercaderías	4	66.67%
Pago de deudas	1	16.67%
Capacitación	0	0%
Otros	1	16.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

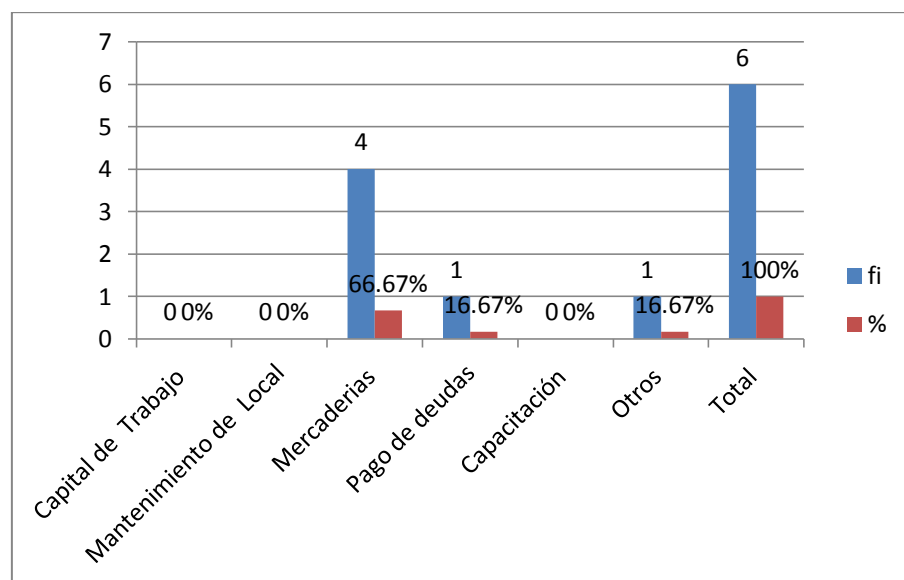


GRAFICO 20: INVERSIO DE CREDITO OBTENIDO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados el 66.67% invirtió el crédito obtenido en compra de mercaderías, el 16.67% en pago de deudas, y el 16.67% en otros.

21. ¿ El crédito otorgado fue en los montos solicitados?

TABLA 21: CREDITOS EN MONTOS SOLICITADOS

Alternativas	fi	%
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

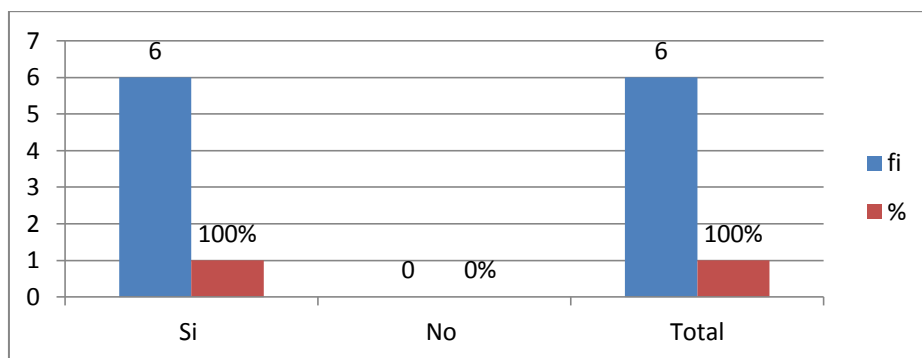


GRAFICO 21: CREDITOS EN MONTOS SOLICITADOS

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados al 100% les fue otorgado el crédito en los montos solicitados.

22. ¿Volvería a realizar un crédito?

TABLA 22: REALIZACION DE OTRO CREDITO

Alternativas	fi	%
Si	3	50%
No	3	50%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

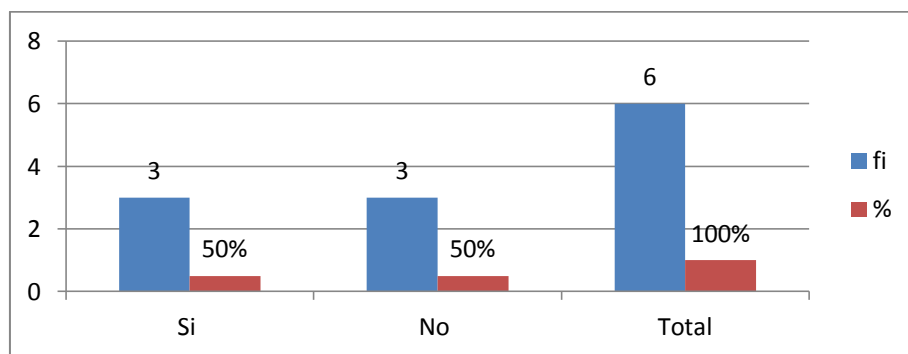


GRAFICO 22: REALIZACION DE OTRO CREDITO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100 % de los encuestados el 50% realizaría otro crédito, y un 50% no.

23. ¿Conoce Usted las Características del Financiamiento de una MYPE?

TABLA 23: CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

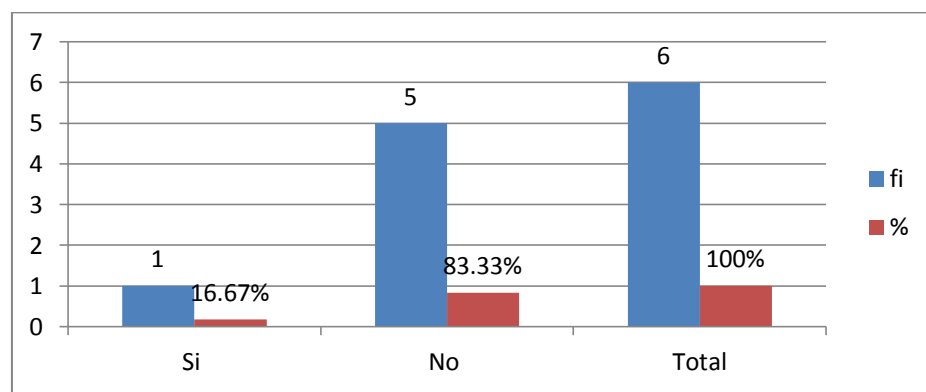


GRAFICO 23: CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados el 16.67% conoce las características del financiamiento, y un 83.33% desconoce de las características del financiamiento.

24. ¿Cree Usted que uno de los obstáculos de acceso al Financiamiento de las MYPE es la falta de confianza en las Entidades Financieras?

TABLA 24: ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Alternativas	fi	%
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

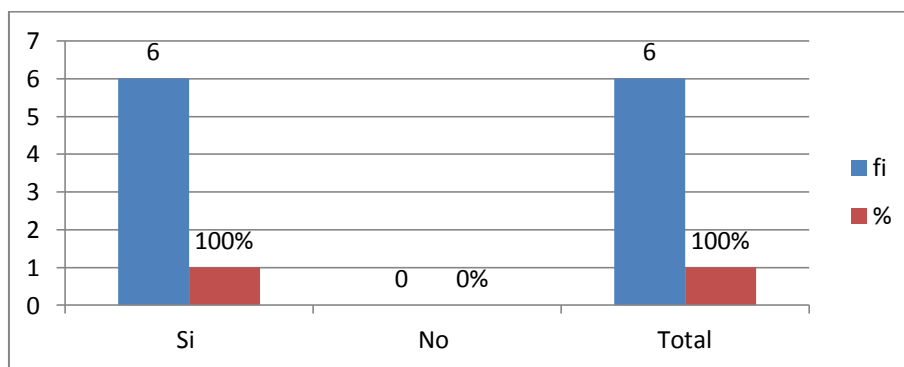


GRAFICO 24: ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

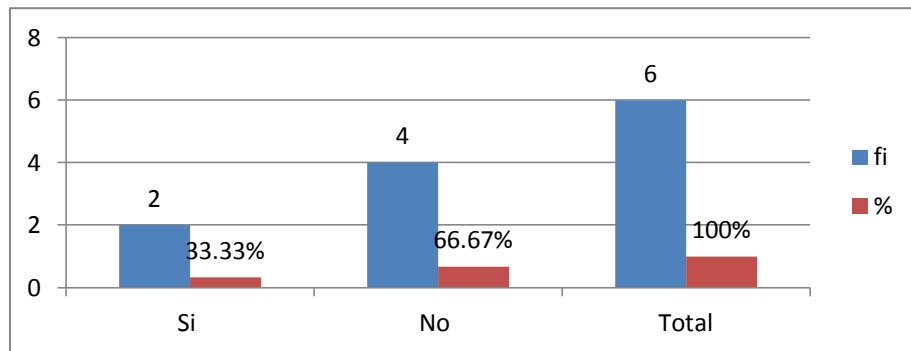
Un 100% de los encuestados considera como obstáculo de financiamiento a la falta de confianza en las Entidades bancarias.

25. ¿Tiene conocimiento Usted de los aportes de las MYPES a la Economía Peruana?

TABLA 25: APOORTE DE LAS MYPE

Alternativas	fi	%
Si	2	33.33%
No	4	66.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia



GGGRAFICO 25: APOORTE DE LAS MYPES

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 33.33% conoce de los aportes de las MYPES a la Economía Peruana, y un 66.67% no conoce.

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES

26. ¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

TABLA 26: CAPACITACION PARA OTORGAMIENTO DE CREDITO

Alternativas	fi	%
Si	0	0%
No	6	100%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

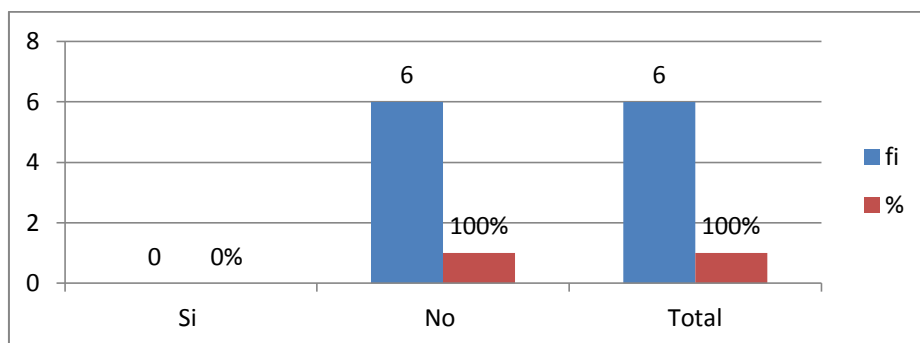


GRAFICO 26: CAÁCITACION PARA OTORGAMIENTO DE CREDITO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados el 100% de los mismos, no recibió capacitación para el otorgamiento de un crédito financiero.

27. ¿Cuántos cursos de capacitación ha recibido en los últimos dos años?

TABLA 27: CAPACITACION EN LOS ULTIMOS AÑOS

Alternativas	fi	%
Si	2	33.33%
No	4	66.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

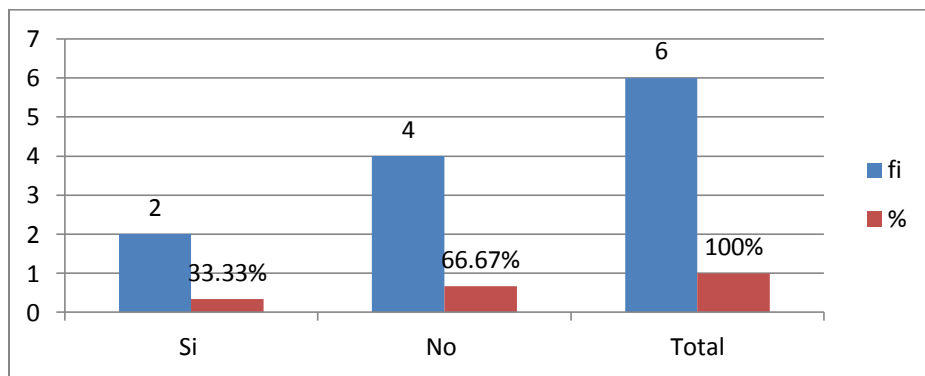


GRAFICO 27: CAPACITACION EN LOS ULTIMOS AÑOS

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 33.33 % ha recibido capacitación en los últimos años, mientras que un 66.67% no.

28. ¿Si recibió alguna capacitación: En qué tipo de cursos participó?

TABLA 28: PARTICIPACION EN CURSO DE CAPACITACION

Alternativas	fi	%
Inversion de credito recibido	0	0%
Manejo empresarial	0	0%
Administracion de Potencial Humano	1	16.67%
Otros	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

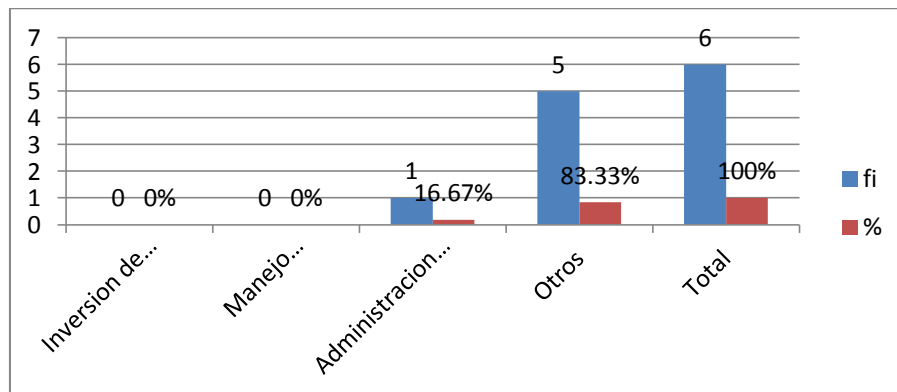


GRAFICO 28: PARTICIPACION EN CURSO DE CAPACITACION

Del 100% de los encuestados un 16.67% se capacitó en administración de potencial humano y un 83.33% en otros.

29 ¿Conoce Usted las Características de la Capacitación de una MYPE?

TABLA 29: CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACION

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

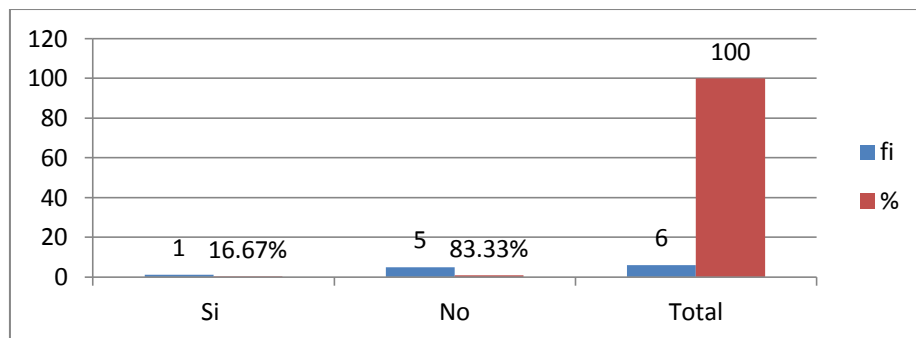


GRAFICO 29: CARACTERISTICAS DE LA CAPACITACION

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Se establece que un 83.33% de los encuestados conoce la Caracterización de la capacitación, y un 16.67 % desconoce sobre ello.

30. ¿Se han capacitado los trabajadores por cuenta de su Empresa?

TABLA 30: CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES DE LA MYPE

Alternativas	fi	%
Si	2	33.33%
No	4	66.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

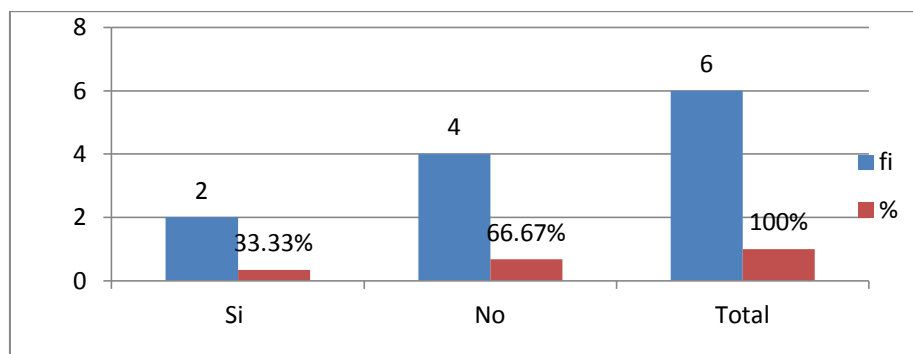


GRAFICO 30: CAPACITACION DE LOS TRABAJADORES DE LA MYPE

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 33.33% si capacitó a los trabajadores de su empresa y un 66.67% no capacitó a sus trabajadores.

31. Considera que la capacitación como empresario es una inversión?

TABLA 31: INVERSION EN LA CAPACITACION

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

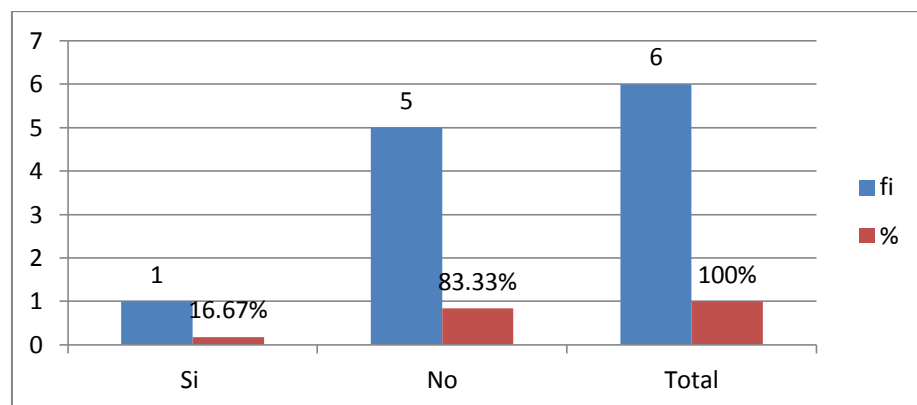


GRAFICO 31: INVERSION EN LA CAPACITACION

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 16.67% considera a la capacitación como una inversión y un 83.33% no.

32. ¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

TABLA 32: RELEVANCIA DE LA CAPACITACION

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

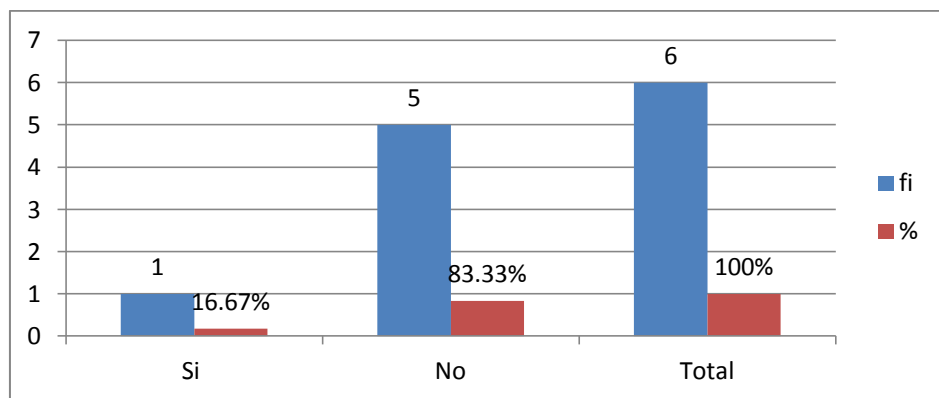


GRAFICO 32: RELEVANCIA DE LA CAPACITACION

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 16.67% considera relevante la capacitación y un 83.33% no lo considera así.

33. ¿ De qué temas recibieron capacitación sus trabajadores?

TABLA 33: TEMAS DE CAPACITACION

Alternativas	fi	%
Gestión Empresarial	0	0%
Prestación de mejor Servicio al cliente	1	16.67%
Otros	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

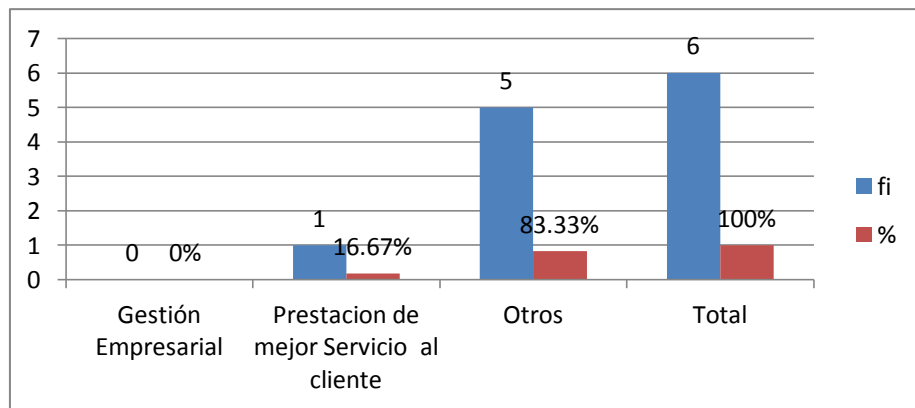


GRAFICO 33: TEMAS DE CAPACITACION

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados un 16.67% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 83.33% en otros.

34. ¿El Estado a través de sus Gobiernos Locales realiza cursos de capacitación con respecto a gestión empresarial?

TABLA 34: CAPACITACION A TRAVES DEL GOBIERNO LOCAL

Alternativas	fi	%
Gestión empresarial	0	0%
Inversión de crédito recibido	0	0%
Otros	2	33.33%
No precisa	4	66.67%
Total	6	100

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

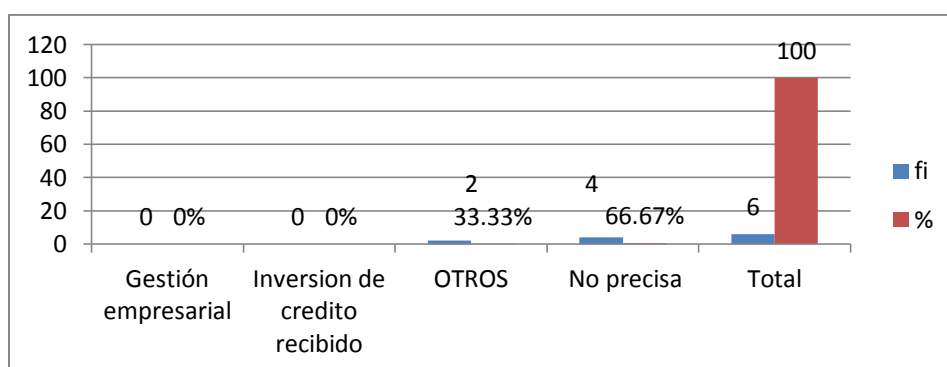


GRAFICO 34: CAPACITACION A TRAVES DEL GOBIERNO LOCAL

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Del 100% de los encuestados el 33.33 % recibió otros cursos de capacitación a través de los gobiernos locales y un 66.67% de los encuestados no precisa .

IV DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

35. ¿Conoce alguna teoría de la Rentabilidad?

TABLA 35: TEORIA DE LA RENTABILIDAD

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

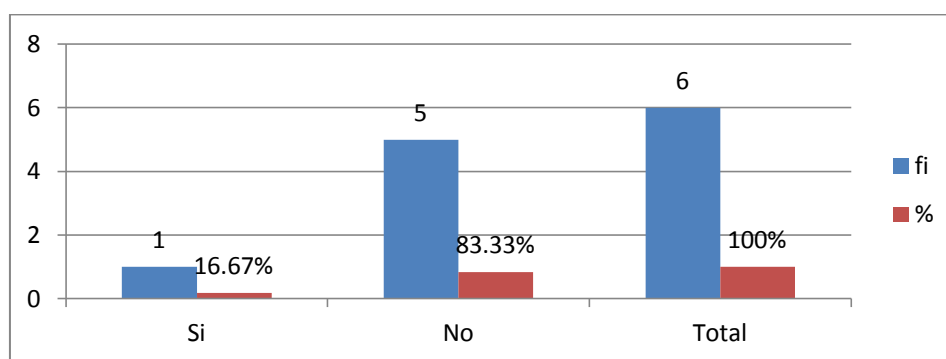


GRAFICO 35: TEORIA DE LA RENTABILIDAD

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Un 16.67% conoce la teoría de la rentabilidad y un 83.33% no conoce esta teoría.

36. ¿Conoce Usted las Características de la Rentabilidad de una MYPE?

TABLA 36: CARACTERISTICAS DE LA RENTABILIDAD

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

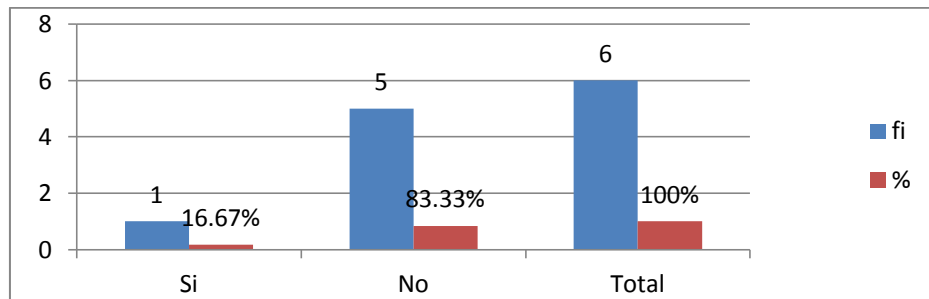


GRAFICO 36: CARACTERISTICAS DE LRENTABILIDAD

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

El 17.67% de los encuestados conoce alguna de las características de la Rentabilidad de las MYPEs, y un 83.33% no conoce ninguna característica de la rentabilidad de una MYPEs.

37. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su Empresa, en qué porcentaje?

TABLA 37: RENTABILIDAD-FINANCIAMIENTO

Alternativa	fi	%
Mejóro en un 10%	3	50%
Mejóro en un 20%	0	0%
Mejóro de un 20% a mas	0	0%
No mejoró	3	50%
No precisa	0	0%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

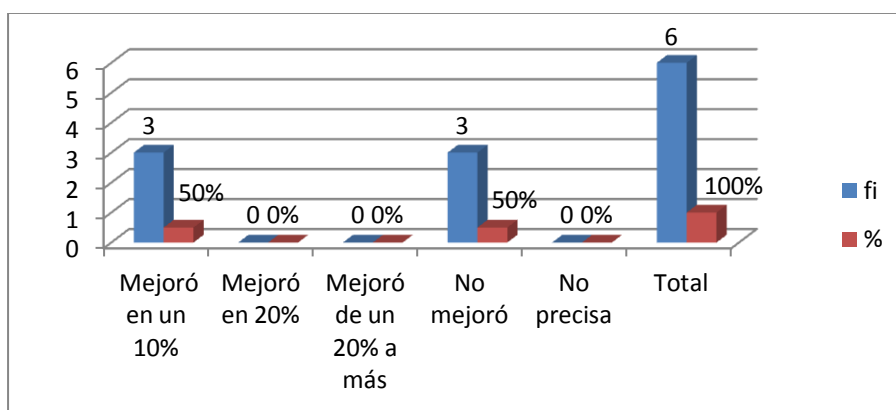


GRAFICO 37: RENTABILIDAD-FINANCIAMIENTO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

El 50% de los encuestados expresa que mejoró su rentabilidad en base al financiamiento obtenido, consiguiendo una rentabilidad del 10%, mientras que el 50% de los encuestados no lo considera de esa forma.

38. ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

TABLA 38: RENTABILIDAD EN LOS ULTIMOS AÑOS

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

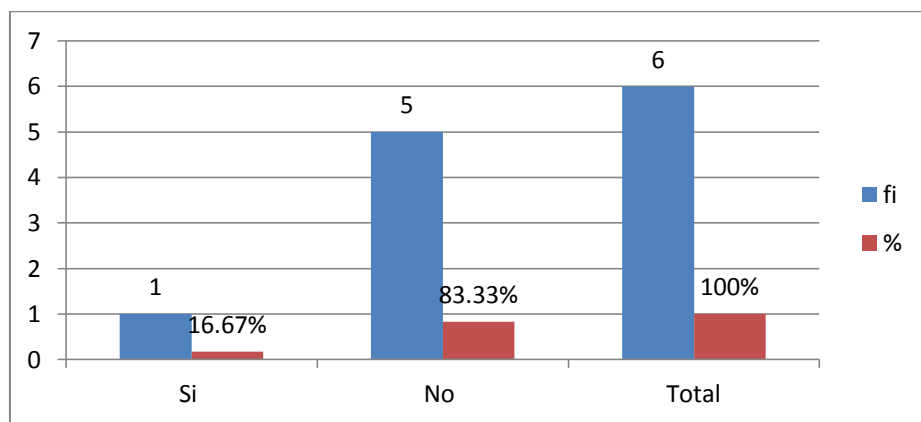


GRAFICO 38: RENTABILIDAD ULTIMOS AÑOS

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

El 16.67% de los encuestados cree que ha mejorado la Rentabilidad de las MYPEs, en los últimos años y un 83.33% no lo considera así.

39. ¿Cree Usted que la Rentabilidad es importante para el crecimiento de una MYPE?

TABLA 39: IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD

Alternativas	fi	%
Si	5	83.33%
No	1	16.67%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

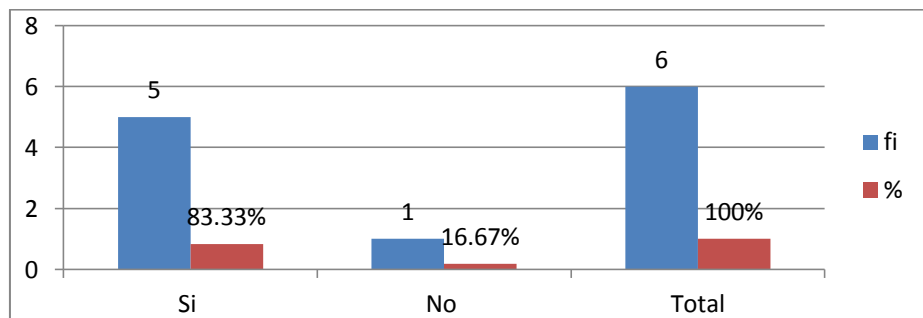


GRAFICO 39: IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

El 83.33% de los encuestados considera importante a la Rentabilidad de las MYPEs, y un 16.67% no lo considera de esta forma.

40. ¿Considera que los dueños de las Tiendas de Calzado de la ciudad de Talara realizan buenas estrategias para competir en el mercado?

TABLA 40: ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN EL MERCADO

Alternativas	fi	%
Si	1	16.67%
No	5	83.33%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

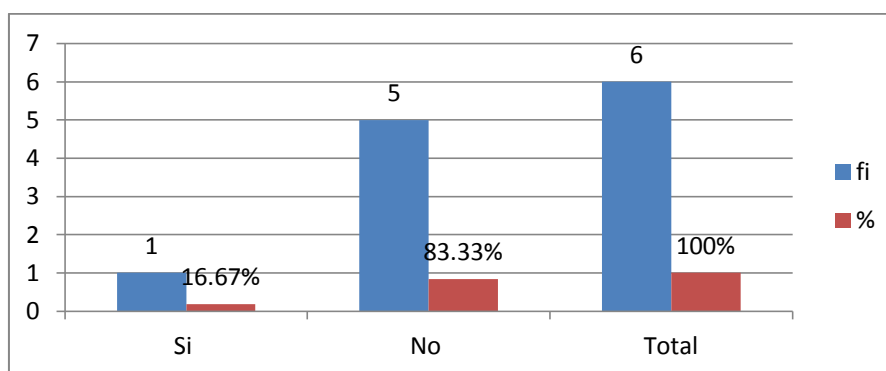


GRAFICO 40: ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN EL MERCADO

Fuente: Encuesta
Elaboración Propia

Un 83.33% considera que los dueños de las tiendas de calzado en la Ciudad de Talara no realizan buenas estrategias para competir en el mercado y un 16.67% considera que los dueños de las tiendas de calzado en la Ciudad de Talara si realizan buenas estrategias para competir en el mercado.

a. Lista de Empresas Encuestadas.

N°	Nombre de la Empresa	Dirección	RUC
01	CALZATURE YUCET	LOTE EXT. NRO F MERCADO MODELO TALARA	10478178099
02	NOVEDADES JUDY	LT. EXPLANADA N° 34-C ABAST. MODELO-TALARA	20525888470
03	NOVEDADES MARIA ALEJANDRA	EXPLANADA MZ. E LOTE 9- MERCADO MODELO TALARA	10409425378
04	MODAS EN CALZADO@ARIANA SPORT	MDO. MODELO N° E-13 TALARA	10165654621
05	CALZATURE IRANY	MERCADO MODELO PUESTO S/N TALARA (CERCA SECTOR BAHIA FRENTE ALAMEDA)	10429735284
06	ZAPATERIA BAZAR ARA CENTER	AV A S/N (AL COSTADO DE CARSA) TALARA	10038540730