



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES,
RUBRO ARTESANIA, DISTRITO, PROVINCIA Y
REGIÓN AREQUIPA, PERIODO 2014 - 2015”**

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

**AUTORA:
BR. ROCIO PACCO JUAREZ**

**ASESOR:
Dr. LEONCIO FERNANDO MEDINA PINTO**

**AREQUIPA – PERÚ
2016**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Américo Hurtado Palomino
Presidente

Mgtr. Juan Jesús Vizcardo Delgado
Secretario

Mgtr. Juan Mauricio Pilco Churata
Miembro

Dr. Leoncio Fernando Medina Pinto
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por darme la sabiduría y fuerza para culminar esta etapa académica con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en este camino de superación.

DEDICATORIA

A mis padres, por su apoyo y motivación. Porque todo lo que soy se lo debo a ellos y por inculcar en mi la importancia del estudiar. A mis hermanos por el estímulo y el apoyo incondicional en todo momento y por ser ellos la inspiración para finalizar este proyecto. Quienes son mi soplo de vida.

Al Dr. Lic. Adm. Leoncio Fernando Medina Pinto quien me brindó todo su apoyo incondicional y necesario para la realización de este gran trabajo.

RESUMEN

La investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa – Periodo 2014-2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 20 MYPES, determinada por la aplicación de la fórmula muestral, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 50% son de sexo masculino; el 50% son de formación secundaria; el 55% de las MYPES tienen una antigüedad con más de tres años; el 40% de las MYPES tienen de 3 a más trabajadores; así mismo se puede notar que el 70% de empresarios han solicitado un crédito. Por otro lado que el 75% de los empresarios encuestados recibió crédito, mientras que el 40% de empresarios encuestados solicito un monto de S/. 3000.00 a 50000.00 soles, un 55% ha solicitado el monto de 5,000; también se observa que el 40% de empresarios recibió entre 4,000 y 5,000 soles de crédito. El 45% han recibido crédito de una entidad bancaria, mientras que el 55% recibió crédito de una entidad no bancaria. Con respecto a la capacitación el 50% de empresarios manifiestan que si recibieron capacitación referente al negocio; el 45% afirma que ha recibido capacitación más de 3 veces; el 75% de los trabajadores si se capacitan; el 35% de los trabajadores se capacitaron más de tres veces; con respecto a la rentabilidad, el 75% de empresarios indica que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años y por último el 80% de empresarios indica que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: Mypes, Financiamiento, Rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of the research was to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of the MYPES of the commerce sector, the handicrafts sector of the District, Province and Region Arequipa - Period 2014-2015. The research was descriptive, to carry out a sample of 20 MYPES, determined by the application of the sample formula, to which a questionnaire of 15 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: From 100% of the legal representatives of the MYPES surveyed, 50% are male; 50% are secondary education; 55% of the MYPES are older than three years; 40% of MSEs have 3 to more workers; Also it can be noticed that 70% of entrepreneurs have requested a credit. On the other hand, 75% of the entrepreneurs surveyed received credit, while 40% of entrepreneurs surveyed requested an amount of S /. 3000.00 to 50000.00 soles, 55% have requested the amount of 5,000; It is also observed that 40% of entrepreneurs received between 4,000 and 5,000 soles of credit. 45% received credit from a bank, while 55% received credit from a non-bank entity. With regard to training, 50% of entrepreneurs state that if they received training related to the business; 45% say they have received training more than 3 times; 75% of workers if they are trained; 35% of workers were trained more than three times; Regarding profitability, 75% of entrepreneurs indicate that the profitability of their business has improved in the last two years and lastly 80% of entrepreneurs indicate that the training if it improves the profitability of the company.

Keywords: Mypes, Financing, Profitability

CONTENIDO

	Pág
Jurado Evaluador	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Contenido	vii
Índice de tablas y figuras	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	8
III. Metodología	31
3.1 Diseño de investigación	31
3.2 Población y muestra	31
3.3 Definición y Operacionalización de variables	33
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	35
3.5 Plan de análisis	35
3.6 Matriz de consistencia	36
3.7 Principios Éticos	38
IV. Resultados	39
4.1 Resultados	39
4.2 Análisis de resultados	54
Conclusiones	56
Referencias bibliográficas	57
Anexos	61

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla y figura 01.- Sexo	39
Tabla y figura 02.- Grado de Instrucción	40
Tabla y figura 03.- Antigüedad de la MYPES.	41
Tabla y figura 04.- Número de Trabajadores	42
Tabla y figura 05.- Solicito Crédito	43
Tabla y figura 06.- Recibió Crédito	44
Tabla y figura 07.- Monto de crédito Solicitado	45
Tabla y figura 08.- Monto de crédito Recibido	46
Tabla y figura 09.- Entidad que le otorgo el Crédito	47
Tabla y figura 10.- Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	48
Tabla y figura 11.- Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige la empresa en los dos últimos años.	49
Tabla y figura 12.- Los trabajadores de la empresa se capacitan.	50
Tabla y figura 13.- Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	51
Tabla y figura 14.- La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	52
Tabla y figura 15.- La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	53

I. INTRODUCCIÓN

Iguñiz, J. (2008). Las MYPES (micro y pequeñas empresas) se forman fundamentalmente por motivos de subsistencia familiar; allí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican. Mientras que las PYMES (pequeñas y medianas empresas), se forman por racionalidad empresarial y son más empresa que familia; por lo tanto, las MYPES son más familia que empresas y las PYMES, son más empresas que familia.

Mendivil, J. (2008). Las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo) guiadas por esa necesidad tratan de ver la manera de poder generar sus propias fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales.

En las últimas décadas las micro y pequeñas empresas (MYPES) han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. Algunos ejemplos nos ilustran la importancia estratégica del sector de las pequeñas empresas. Europa después de la Segunda Guerra Mundial se enfrentó al reto de su reconstrucción, teniendo destruida más de la mitad de su infraestructura física y económica experimentó altas tasas de desempleo. Entonces, los países europeos promovieron iniciativas locales en general y más concretamente, apoyaron a las pequeñas empresas como una estrategia para crear empleos.

Ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las pequeñas empresas. Estados Unidos también ha seguido un curso parecido de apoyo a las PYMES. En este caso, crearon un Sistema de Empresas Incubadoras (utilizado aún en la actualidad), que brindaban espacios físicos y asesorías, lo cual permitió una rápida expansión. En esta tarea se involucraron un creciente número de Estados y Municipios para apoyar el establecimiento de Incubadoras Empresariales. El crecimiento de empresas locales

incubadas, se había convertido en una efectiva estrategia de desarrollo del país, porque estas empresas locales eran más aptas para permanecer en el lugar y crear empleos de manera sostenida. Las incubadoras o viveros empresariales, asimismo, reducían el alto nivel de fracaso empresarial que existía y revitalizaron las economías locales. Los países asiáticos tampoco han sido la excepción. Países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China han implementado desde el Estado, políticas de apoyo a las pequeñas empresas. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países, resolviendo los problemas de empleo.

Aguirre, P. (2008). África es otro continente donde se viene inaugurando políticas de apoyo a las pequeñas empresas. Nigeria y Sudáfrica son ejemplos claros de cómo, aún de manera incipiente, están funcionando las incubadoras de negocios, donde instituciones públicas y privadas comprometen su accionar para fomentar el desarrollo de las empresas.

En América Latina hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPES. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPES. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de que organizaciones sociales brinden capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizás más relevante es el programa financiero “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos.

Vela, L. (2008). En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial; no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPES a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país.

Sin embargo, en los últimos tiempos, las MYPES en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

Zapata, L. (2008). Según el ranking mundial elaborado por el World Economic Forum (2007), el Perú ocupa el décimo primer lugar en competitividad en América Latina, ubicándose en el puesto 86 del ranking mundial en el año 2007. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que las micro se conviertan en pequeñas y éstas a su vez en medianas. A pesar de esta necesidad, en nuestro país las acciones referidas a la adopción de estrategias que mejoren el desarrollo y competitividad de las MYPES, aún se encuentran en la etapa de implementación. Hasta el momento, las acciones del gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de las MYPES.

Vargas, M. (2005). No obstante, si se crean las condiciones básicas propuestas, podemos aseverar que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país, deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual. Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza, sentarán las bases para una nueva perspectiva nacional, permitiendo que las MYPES jueguen un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales.

Herrera, O. (2010). Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran: Los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de

información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito.

El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "Un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONG etc., cooperativas de ahorro y de crédito, el banco del trabajo, entre otros.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación.

Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se lanzan como se dice, a una piscina sin fondo, no saben muy bien o nada del negocio, lo inician y hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital.

Esto les pasa por lo general, porque trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar (piensan que los lazos familiares son suficientes y que no hace falta papeles ni formalización).

Reyna, R. (2006). Así mismo, los actores involucrados en el desarrollo y competitividad de la MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes, y tampoco consideran la importancia de la capacitación, puesto que en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda.

Vásquez, F. (2006). Por otro lado, se puede decir que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la rentabilidad de las Mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las Mypes de la Región Arequipa presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial.

Así mismo, la escasa capacitación de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Por otra parte, en cercado de Arequipa donde vamos a desarrollar el estudio, existen varias tiendas de artesanías conocidas como MYPES, dedicadas a satisfacer las necesidades de las personas nacionales y extranjeros, pero sin embargo se desconoce si estas MYPES tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco

se sabe si las MYPES en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas MYPES; por todo ello, entre otros aspectos, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.**

Para tal efecto se ha considerado como Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía, Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.

Y como objetivos específicos, tenemos a los siguientes: Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPES del sector comercio del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del rubro artesanía, Distrito, Provincia y Departamento de Arequipa, periodo 2014-2015. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía, Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.

Hilario, R. (2007). En el Perú las MYPES conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPES; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPES son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) y que emplea solo al 12% de la PEA, estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, es importante conocer a qué se debe la baja productividad de las MYPES. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Así mismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES.-

Zapata, L. (2008). Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por otro lado, **Vargas, M. (2005).** Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, toso estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Por su parte, **Herrera, O. (2010).** Se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la

preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo.

Dentro del marco teórico se detalló: Aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas.

Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Por otro lado, **Reyna, R. (2006)**. En un estudio sobre la incidencia del Financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de S/. 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector 13 comercial con el 100%.

Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito

financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por su parte **Vásquez, F. (2006)**. En su trabajo de investigación titulada “Demanda de crédito en las MYPES industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles.

La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa.

Vela, L. (2008). La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las MYPES tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las MYPES no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Por su parte, **Vásquez, F. (2006)**. En un estudio en el sector turismo -rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mypes del

sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores).

En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mypes

encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

En un estudio en el sector servicios -rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones. Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los

representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Respecto a la capacitación: a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente.

Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100%

de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Por otro lado, **Trujillo, P. (2006)**, en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las MYPES encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las MYPES encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las MYPES encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las MYPES encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada.

h) El 55% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

Respecto a la capacitación: a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las MYPES encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las MYPES encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Teorías del financiamiento.-

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

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

Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente

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

Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad.

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

También se nos muestra las teorías de la estructura financiera. La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

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

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

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

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.

Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) 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.
- d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional.

Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como: Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (22).

2.2.2 Teorías de la capacitación

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.

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

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

Chacaltana, J. (2004). Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

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

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

- a) Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.
- b) Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada.

En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones.

Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964).

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

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo -en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo

largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

Según **Ferruz, L. (2005)**, la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

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

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone

relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título.

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

Tipos de rentabilidad

Según **Sánchez, J. (2006)**, existen dos tipos de rentabilidad:

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

Resultado antes de intereses e impuestos $RE = \text{Activo total a su estado medio}$ El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera.- La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida,

referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

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

Resultado neto RF = Fondos Propios a su estado medio

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

2.2.4 Marco conceptual.-

Definiciones de las micro y pequeñas empresas.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE

a) Número de trabajadores:

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

Pequeña Empresa: de uno (1) u once (11) hasta veinte (20) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

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

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

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Definiciones del financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

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

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio

determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

Definiciones de la capacitación

Sutton, C. (2001). La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad.

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

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

Ibáñez, (2008). Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus

actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

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

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos. En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio. La rentabilidad suele expresarse en un porcentaje de relación. Por ejemplo, si la empresa invierte 10 dólares y los intereses que genera en respuesta son de 1 dólar, la rentabilidad es de un 10%.

Uno de los métodos más difundidos para calcular la rentabilidad de una acción o de una empresa es la Fórmula de Du Pont, la cual contempla diversas variables que

calculan la Rentabilidad Neta sobre Ventas, por un lado, y la rotación de ventas sobre el patrimonio, por el otro.

Dependiendo de cada empresa, el acento en la rentabilidad estará puesto en vender más a bajo coste, o en vender menos pero con un mayor valor.

Además del aspecto económico y financiero, también existe la llamada rentabilidad social. Esta, como contrapartida de la económica, considera que un Estado o institución gubernamental (pero también en casos empresas privadas) deben rendir más beneficios que pérdidas a la sociedad en la que se encuentran inmersos.

En una empresa pública, por caso, el objetivo no es generar ganancias sino brindar una utilidad beneficiosa para el conjunto social, un servicio útil que evite problemas y retrasos.

Desde este punto de vista es que toda institución gubernamental debe contemplar su rentabilidad social como objetivo de base. Por ejemplo, la rentabilidad social del transporte público o de una oficina de aduanas. Pero en una empresa privada también ha empezado a considerarse la provisión de rentabilidad social para la comunidad.

En este sentido, se entiende que el único objetivo de una compañía no es generar dinero, sino también devolver algo a la sociedad, a nivel social, económico y ambiental. La rentabilidad social está vinculada al nuevo concepto de sustentabilidad o sostenibilidad, que supone que tanto los individuos como las empresas y los gobiernos deben incluir entre sus fines una idea de desarrollo que no agote las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.

3.1.1 Tipo de investigación.-

El tipo de investigación será cuantitativo.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación será descriptivo.

3.2 LA POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población.-

Está conformado por un total de 79 MYPES del Rubro de artesanías, ubicadas en el Distrito, Provincia y Región Arequipa, que representan el 100%. (www.regiónarequipa.gob.pe).

3.2.2 Muestra.-

Se trabajó con una muestra de 20 MYPES, determinada por la aplicación de la fórmula muestral para la población finita con margen de error del 5%, un nivel de confianza del 95% y con un nivel de heterogeneidad del 50%.

Unidad de análisis: Representante de cada MYPE.

$$n = \frac{N + Z^2 (p * q)}{d^2 (N - 1) + Z^2 + p * q}$$

Valores:

N = 79;

Z = 1.96;

p = 0.05

q = 0.95

d = 0.03

Hallando “n”:

$$n = \frac{79 + 1.96^2 (0.05 * 0.95)}{0.03^2 (79 - 1) + 1.96^2 + 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{79 + 3.8416 (0.0475)}{0.0009 (78) + 3.8416 + 0.0475}$$

$$n = \frac{79 + 0.182476}{0.0702 + 3.8416 + 0.0475}$$

$$n = \frac{79.182476}{3.9593}$$

$$n = 19.999 = 20$$

3.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Datos generales del empresario y de las MYPES.	Algunas características generales del empresario y de la empresa.	1. Sexo:	Nominal: Masculino Femenino
		2. Grado de Instrucción:	Nominal: Secundaria Instituto Universidad
		3. Antigüedad de las MYPES:	Nominal: Un año Dos años Tres años o más
		4. Número de trabajadores:	Nominal: 1 2 3 ó más
Financiamiento en las MYPES.	Algunas características financieras que accedieron las MYPES.	5. Solicito crédito	Nominal: Sí No
		6. Recibió crédito	Nominal: Sí No
		7. Monto de crédito solicitado	Cuantitativa especificar monto
		8. Monto de crédito recibido	Cuantitativa especificar monto

		9. Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Ninguno
Capacitación en las MYPES.	Algunas características de capacitación que accedieron las MYPES.	10. Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		11. Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos 2 años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres Ninguno
	Algunas características de capacitación que accedieron las MYPES.	12. Los trabajadores de la empresa se capacitan.	Nominal: Si No
		13. Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Ninguno
Rentabilidad de las MYPES.	Algunas características de la rentabilidad que accedieron las MYPES.	14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?	Nominal: Si no
		15. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si no

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.-

3.4.1 Técnicas.

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicará la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos.

El instrumento utilizado para recabar los datos fue un cuestionario. El Cuestionario estuvo estructurado por 4 puntos principales con un total de 15 preguntas, las cuales están distribuidas en 4 Preguntas relacionadas a los datos generales del empresario y de la empresa, 5 preguntas relacionadas al financiamiento, 4 preguntas relacionadas a la capacitación y 2 preguntas relacionadas a la rentabilidad.

.

3.5 PLAN DE ANÁLISIS.-

Una vez recabado los datos a través de la aplicación de encuestas se procedió a ingresarlos a una base de datos para ser procesados haciendo uso del programa informático Microsoft Excel.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales (%) con sus respectivas figuras estadísticas. Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio.

.

3.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA.-

Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología y diseño de la investigación	Técnica e Instrumento
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.</p>	<p>General: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.</p> <p>Específicos: Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia Región Arequipa, periodo 2014-2015.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia Región Arequipa, periodo 2014-2015.</p>	<p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Financiamiento</p>	<p>Población: Está conformado por un total de 79 MYPES del Rubro de artesanías, ubicadas en el Distrito, Provincia y Región Arequipa, que representan el 100%. (www.regiónarequipa.gob.pe).</p>	<p>Tipo: Cuantitativo.</p> <p>Nivel: Descriptivo.</p> <p>Diseño: No experimental – descriptivo.</p> <p>No experimental: No experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto).</p>	<p>Técnicas: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>

	<p>Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del rubro artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.</p>		<p>Muestra:</p> <p>Se trabajó con una muestra de 20 MYPES, determinada por la aplicación de la fórmula muestral para la población finita con margen de error del 5%, un nivel de confianza del 95% y con un nivel de heterogeneidad del 50%.</p> <p>Unidad de análisis: Representante de cada MYPE.</p>		
--	--	--	--	--	--

3.7 PRINCIPIOS ÉTICOS

Responsabilidad.- Es el cumplimiento de las obligaciones o cuidado al hacer o decidir algo, o bien una forma de responder que implica el claro conocimiento de que los resultados de cumplir o no las obligaciones, recaen sobre uno mismo.

Confianza: Es una cualidad de los seres vivos que supone creer y tener seguridad de que una situación es de determinada manera, o que una persona actuará de determinada forma.

La confianza supone seguridad en uno mismo como en otros ya que implica la creencia de que ciertos resultados o consecuencias serán alcanzados en determinadas situaciones.

La confianza se relaciona entonces con un sentimiento que pone sus miras en una acción futura que todavía no ha sucedido y sobre la cual no se tiene una certeza empírica.

Respeto: Es uno de los valores morales más importantes del ser humano, pues es fundamental para lograr una armoniosa interacción social.

Una de las premisas más importantes sobre el respeto es que para ser respetado es necesario saber o aprender a respetar, a comprender al otro, a valorar sus intereses y necesidades. En este sentido, el respeto debe ser mutuo, y nacer de un sentimiento de reciprocidad.

Laboriosidad: Capacidad que tiene un ser humano, para realizar con esmero y entrega sus distintas obligaciones en todos los ámbitos de la vida, es decir en el plano familiar, académico y laboral.

IV. RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

4.1 RESULTADOS.

CON RESPECTO A LOS EMPRESARIOS Y LAS MYPES.

Tabla 01. Sexo

Sexo	N° de empresarios	Porcentaje
Masculino	10	50%
Femenino	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

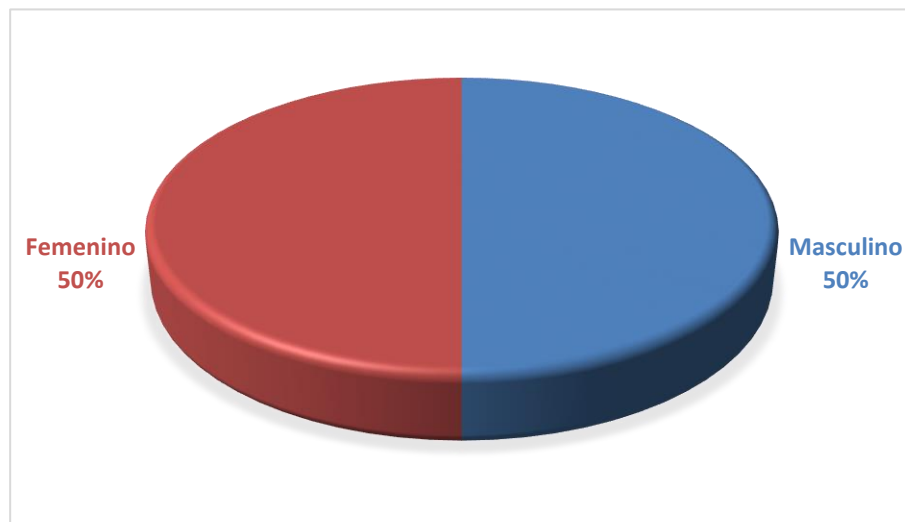


Figura 01. Sexo.

Fuente: Tabla 01.

Interpretación:

El 50% de empresarios indican que son de sexo masculino y el 50% indica que son de sexo femenino.

Tabla 02. Grado de Instrucción

Grado de Instrucción	N° de empresarios	Porcentaje
Primaria	0	0%
Secundaria	10	50%
Instituto Superior	6	30%
Universidad	4	20%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

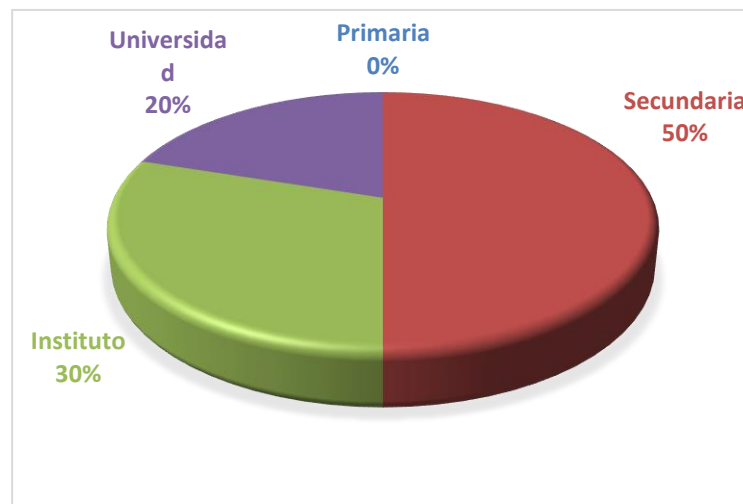


Figura 02. Grado de Instrucción.

Fuente: Tabla 02.

Interpretación:

El 50% de empresarios cuentan con estudios de Secundaria, el 30% cuentan con estudios en Institutos, mientras que el 20% tienen estudios universitarios.

Tabla 03. Antigüedad de las MYPES.

Antigüedad de las MYPES	N° de empresarios	Porcentaje
Un año	3	15%
Dos años	2	10%
Tres años	4	20%
Más de tres años	11	55%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

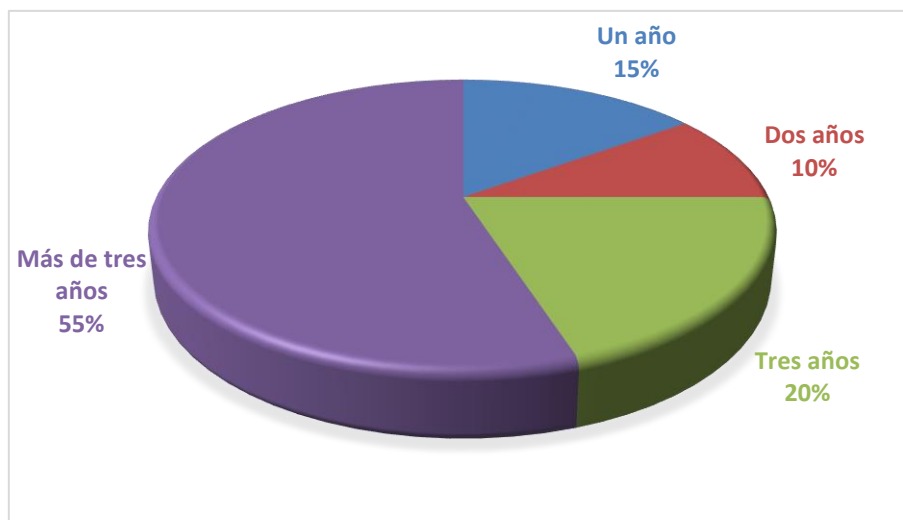


Figura 03. Antigüedad de las MYPES.

Fuente: Tabla 03.

Interpretación:

El 15% de empresarios indican que la MYPE tiene un año de antigüedad, el 10% tiene una antigüedad de 2 años; el 20% indican que tienen una antigüedad de tres años y el 55% indican que las MYPES tienen una antigüedad con más de tres años.

Tabla 04. Número de trabajadores que tienen las MYPES.

Número de trabajadores	N° de empresarios	Porcentaje
1	5	25%
2	7	35%
3 a más	8	40%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

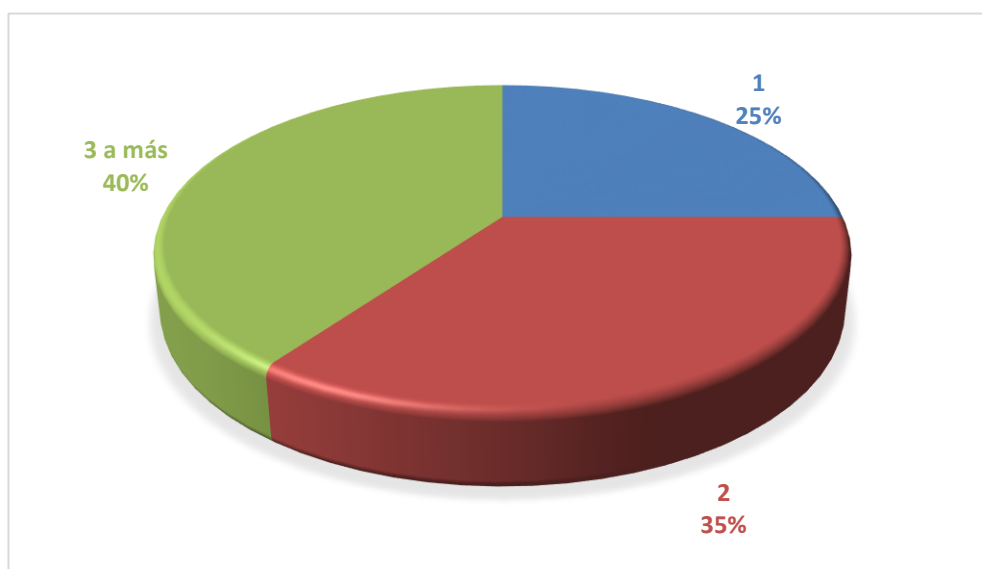


Figura 04. Número de trabajadores que tienen las MYPES.

Fuente: Tabla 04.

Interpretación:

El 40% tiene de 3 a más trabajadores, mientras que el 35% tienen 2 trabajadores, y el 25% de empresarios indica que solo tienen 1 trabajador.

CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Tabla 05. ¿Solicito crédito?

¿Solicito crédito?	N° de empresarios	Porcentaje
a) Si	14	70%
b) No	6	30%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios.

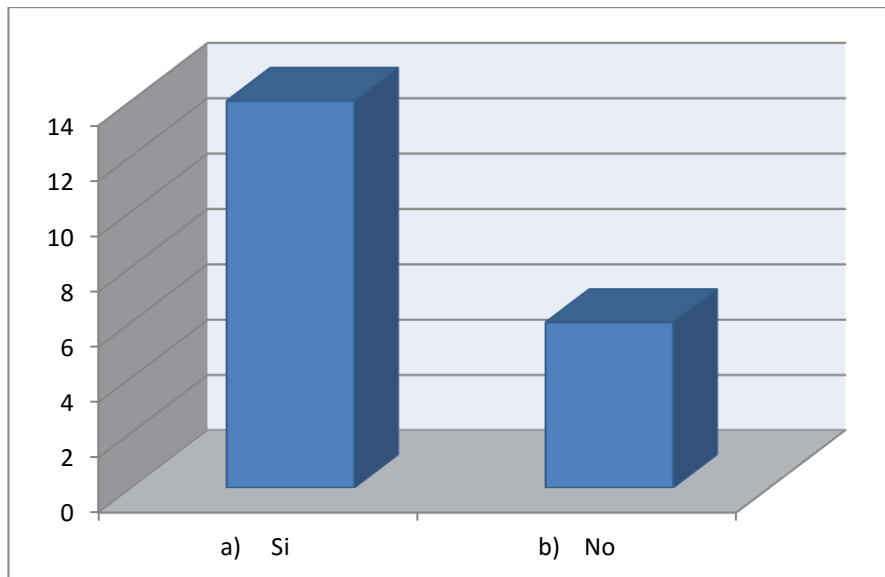


Figura 05. ¿Solicitud de crédito?

Fuente: Tabla 05.

Interpretación:

El 70% han solicitado un crédito, mientras que el 30% no solicitó.

Tabla 06. ¿Recibió crédito?

¿Recibió crédito?	N° de empresarios	Porcentaje
a) Si	15	75%
b) No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

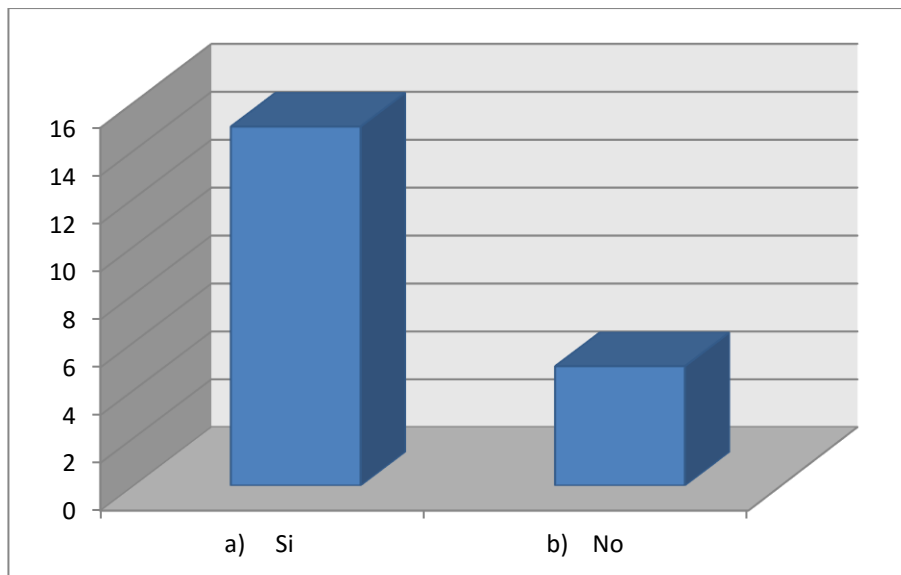


Figura 06. ¿Recibió crédito?

Fuente: Tabla 06.

Interpretación:

El 75% recibió crédito, mientras que el 25% no recibió crédito.

Tabla 07. Monto de crédito solicitado

Monto de crédito solicitado	N° de empresarios	Porcentaje
a) 1000 a 2000	0	0%
b) 3000 a 5000	8	40%
c) 5000	11	55%
d) No solicito crédito	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

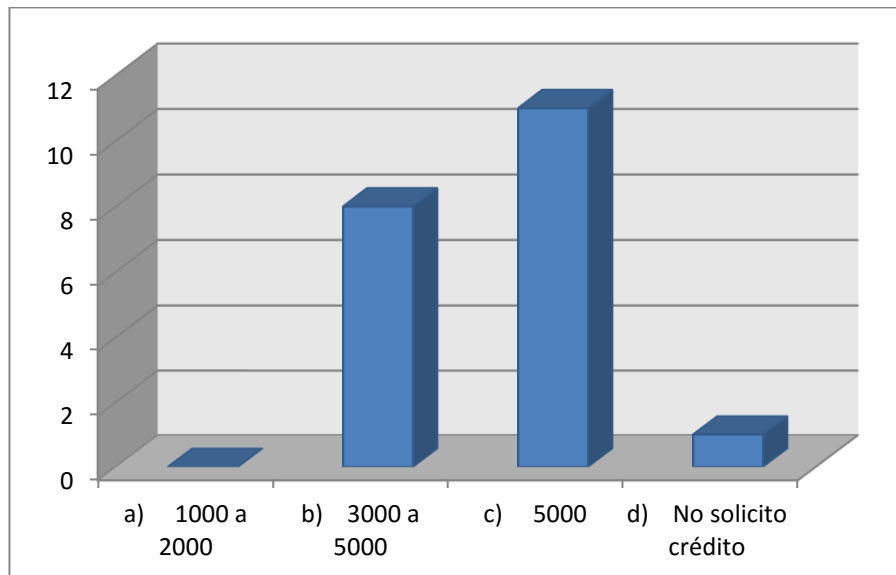


Figura 07. Monto de crédito solicitado.

Fuente: Tabla 07.

Interpretación:

El 40% de encuestados solicito 3000.00 a 50000.00 soles, un 55% ha solicitado el monto de 5,000, mientras que un 5% no solicito crédito.

Tabla 08. Monto de crédito recibido

Monto de crédito recibido	N° de empresarios	Porcentaje
a) 1000	0	0%
b) 2000	0	0%
c) 3000	0	0%
d) 4000	5	25%
e) 5000 a más	15	75%
f) No recibió crédito	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

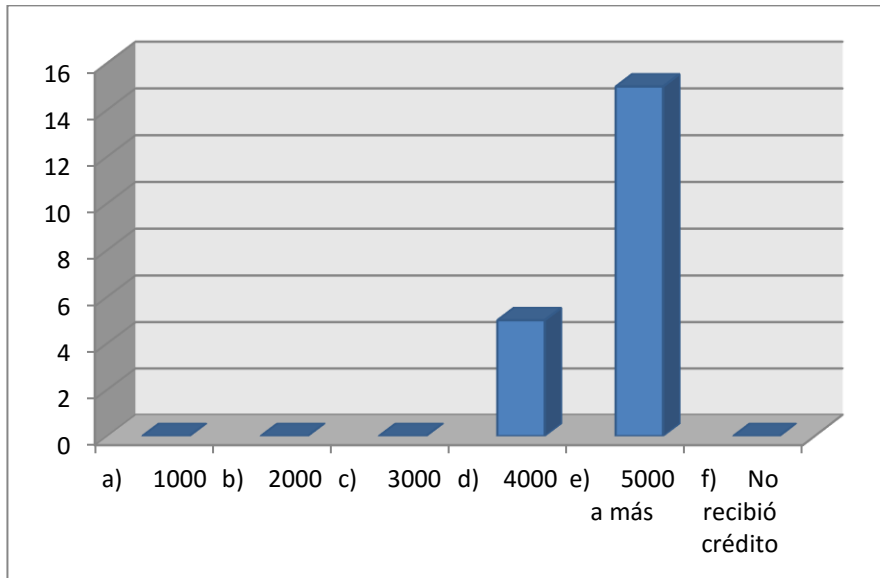


Figura 08. Monto de crédito recibido.

Fuente: Tabla 08.

Interpretación:

El 30% recibieron un crédito de 3,000 soles, y un 40% recibió entre 4,000 y 5,000 soles de crédito, mientras que el 25% no ha recibido crédito.

Tabla 09. Entidad que le otorgo el crédito

Entidad que le otorgo el crédito	N° de empresarios	Porcentaje
a) Bancaria	9	45%
b) No bancaria	11	55%
c) Ninguno	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

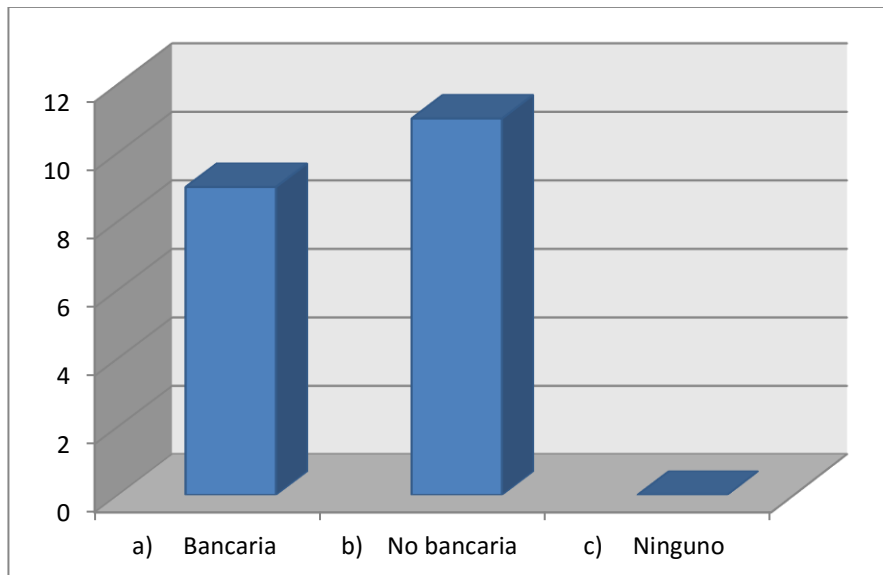


Figura 09. Entidad que le otorgo el crédito.

Fuente: Tabla 09.

Interpretación:

El 45% han recibido crédito de una entidad bancaria, mientras que el 55% recibió crédito de una entidad no bancaria.

CON RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

Tabla 12 ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?	N° de empresarios	Porcentaje
a) Si	10	50%
b) No	10	50%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

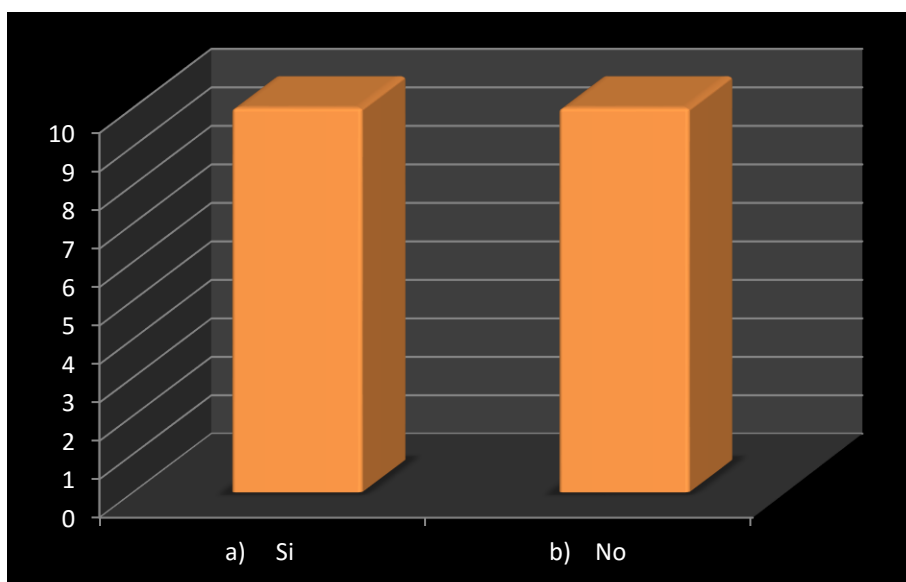


Figura 10. ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

Fuente: Tabla 10.

Interpretación:

El 50% manifiestan que si recibieron capacitación referente al negocio; mientras que el otro 50% manifiesta que no recibió ninguna capacitación.

Tabla 11. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige la empresa en los dos últimos años.

Capacitación al personal que dirige la empresa	N° de empresarios	Porcentaje
a) Uno	0	0%
b) Dos	2	10%
c) Tres	4	20%
d) Más de tres	9	45%
e) Ninguno	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

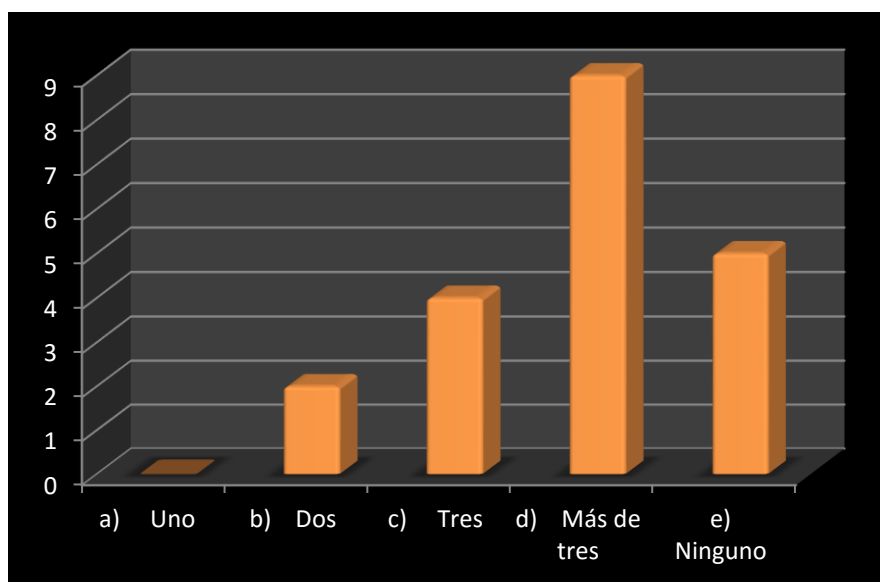


Figura 11. Número de veces que se ha capacitado el personal que dirige la empresa en los dos últimos años.

Fuente: Tabla 11.

Interpretación:

El 10% han recibido capacitación dos veces, un 20% afirma que han recibido tres veces, el 45% afirma que ha recibido capacitación más de 3 veces y por último el 25% afirma que nunca ha recibido capacitación.

Tabla 12. ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?

¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?	N° de empresarios	Porcentaje
Si	15	75%
No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

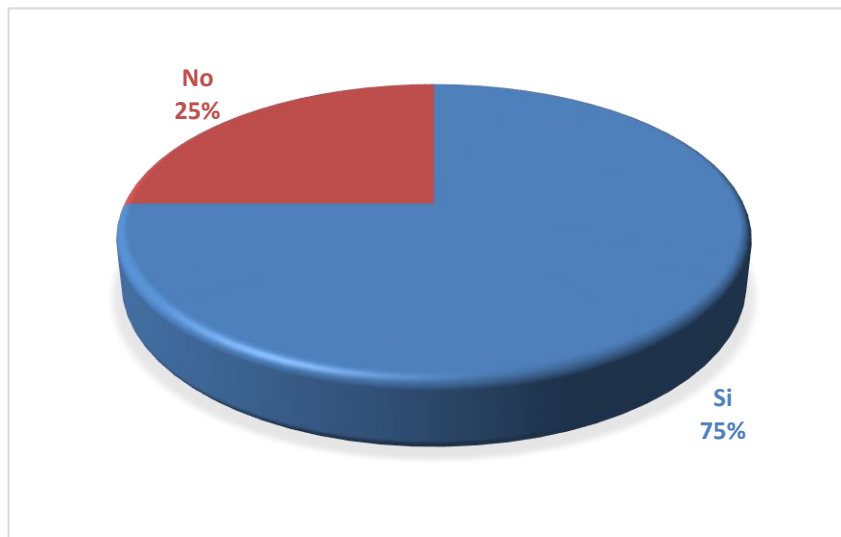


Figura 12. ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?

Fuente: Tabla 12.

Interpretación:

El 75% de los empresarios manifiesta que los trabajadores si se capacitan, mientras que el 25% indica que no lo hacen.

Tabla 13. Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.

Capacitación a los trabajadores de la empresa	N° de empresarios	Porcentaje
Uno	3	15%
Dos	1	5%
Tres	4	20%
Más de tres	7	35%
Ninguno	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

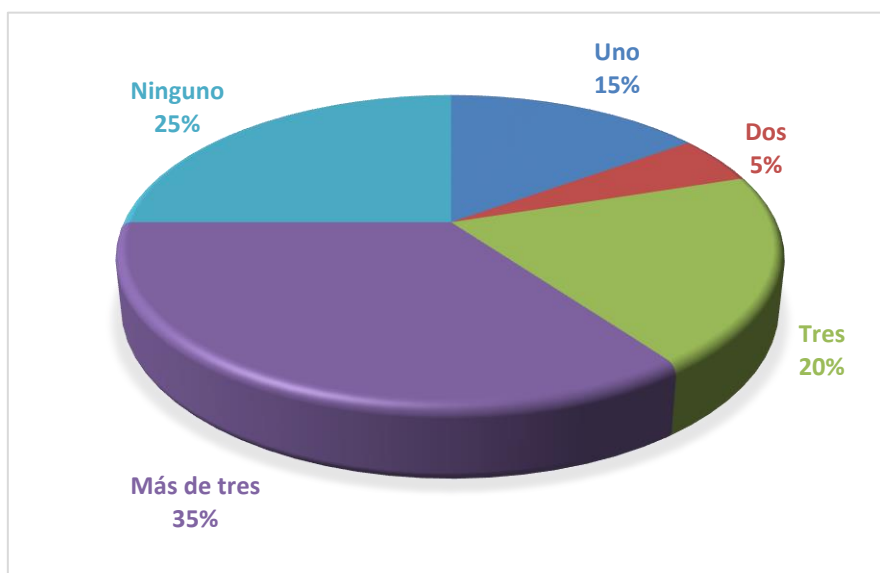


Figura 13. Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años

Fuente: Tabla 13.

Interpretación:

El 35% de empresarios indicaron que los trabajadores se capacitaron más de tres veces; el 20% tres veces; el 5% dos veces, el 15% una vez y el 25% de trabajadores nunca se han capacitado.

CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

Tabla 14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

La rentabilidad de su empresa ha mejorado	N° de empresarios	Porcentaje
a) Si	15	75%
b) No	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios

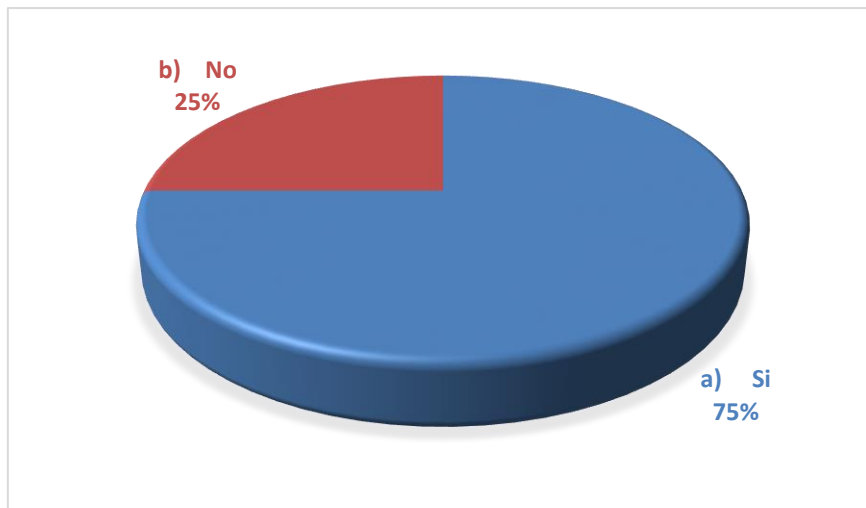


Figura 14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

Fuente: Tabla 14.

Interpretación:

El 75% de empresarios indica que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 25% manifiestan que no hubo mejora.

Tabla 15. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejora la rentabilidad	N° de empresarios	Porcentaje
a) Si	16	80%
b) No	4	20%
TOTAL	20	100

Fuente: Encuesta aplicada a empresarios.

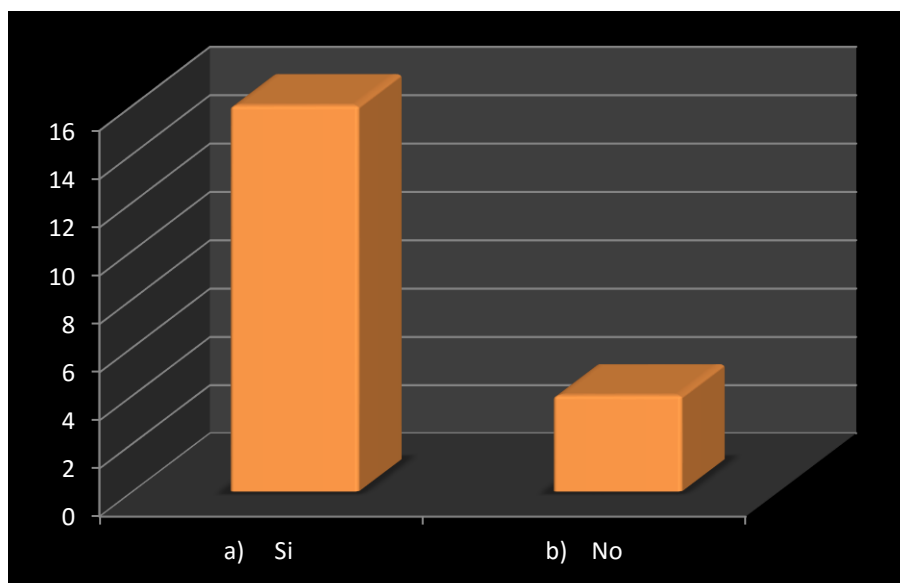


Figura 15. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla 15.

Interpretación:

El 80% de empresarios indica que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que el 20% piensa que no mejora.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS.-

CON RESPECTO A LOS EMPRESARIOS Y LAS MYPES

1. En la tabla 01, se observa que el 50% de los encuestados de las Mypes del rubro de Artesanías del cercado de Arequipa son de sexo masculino y el 50% son de sexo femenino
2. En cuanto al grado de instrucción en la Tabla 02, se puede observar que el 50% cuenta con estudios secundarios, el 30% cuenta con estudios en Institutos y un 20% cuentan con estudios universitarios.
3. Los empresarios que fueron encuestados, indican que el 15% de las MYPES tiene un año de antigüedad, el 10% tiene una antigüedad de 2 años; el 20% indican que tienen una antigüedad de 3 años y el 55% indican que las MYPES tienen una antigüedad con más de tres años.
4. En la tabla 04, podemos apreciar que el 40% tiene de 3 a más trabajadores, mientras que el 35% tienen 2 trabajadores, y el 25% de empresarios indica que solo tienen 1 trabajador.

CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

5. En la Tabla 05, se puede notar que el 70% de empresarios han solicitado un crédito, mientras que el 30% de empresarios no lo ha solicitado.
6. También podemos observar en la tabla 06, que el 75% de los empresarios encuestados recibió crédito, mientras que el 25% de los empresarios no han recibido crédito alguno.
7. El 40% de empresarios encuestados solicito un monto de S/. 3000.00 a 50000.00 soles, un 55% ha solicitado el monto de 5,000, mientras que un 5% no solicito crédito.

8. En la tabla 08, se observa que el 30% de empresarios recibieron un crédito de 3,000 soles, un 40% de empresarios recibió entre 4,000 y 5,000 soles de crédito, mientras que el 25% de empresarios no ha recibido crédito.
9. El 45% de los empresarios encuestados han recibido crédito de una entidad bancaria, mientras que el 55% recibió crédito de una entidad no bancaria.

CON RESPECTO A LA CAPACITACIÓN

10. El 50% de empresarios manifiestan que si recibieron capacitación referente al negocio; mientras que el otro 50% manifiesta que no recibió capacitación alguna.
11. Los empresarios encuestados indican que el 10% han recibido capacitación dos veces en los dos últimos años, un 20% afirma que han recibido tres veces, el 45% afirma que ha recibido capacitación más de 3 veces y por último el 25% afirma que nunca ha recibido capacitación en estos dos últimos años.
12. El 75% de los empresarios manifiesta que lo trabajadores si se capacitan, mientras que el 25% indica que no lo hacen.
13. El 35% de empresarios indicaron que los trabajadores se capacitaron más de tres veces; el 20% tres veces; el 5% dos veces, el 15% una vez y el 25% de trabajadores nunca se han capacitado.

CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD

14. El 75% de empresarios indica que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 25% manifiestan que no hubo mejora.
15. El 80% de empresarios indica que la capacitación si mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que el 20% piensa que no mejora.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los datos generales de los empresarios y de la empresa:

Las principales características son:

- ✓ La mitad de los empresarios son varones y la otra mitad son mujeres.
- ✓ La mayoría de empresarios son universitarios.
- ✓ La mayor parte de las empresas cuentan con más de 3 años de antigüedad.
- ✓ La mayoría de las MYPES tiene de 3 a más trabajadores.

Respecto al financiamiento:

Las principales características son:

- ✓ La mayoría de empresas ha solicitado crédito.
- ✓ La mayoría de ellos han recibido dicho crédito
- ✓ La mayoría de las MYPES han solicitado y recibido un crédito de S/. 5000 soles a más.
- ✓ A la mayoría de empresas la entidad que les otorgo crédito fue la No Bancaria.

Respecto a la capacitación:

Las principales características son:

- ✓ La mitad de los empresarios indica que el personal que dirige la empresa se ha capacitado referente a negocios, mientras que el otro 50% no se capacitaron.
- ✓ Gran parte de los empresarios indican que el 45% se han capacitado más de tres veces.
- ✓ Los empresarios indican que la mayoría de trabajadores si se capacitan.
- ✓ Los empresarios indican que la mayor parte de trabajadores se capacitan más de tres veces.

Respecto a la rentabilidad:

Las principales características son:

- ✓ La mayoría de los empresarios indican que la rentabilidad de la empresa ha mejorado en los dos últimos años.
- ✓ El 80% de los empresarios consideran que la rentabilidad ha mejorado debido a la capacitación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguirre P. (2008). Perspectivas de las MYPES. Lima: 2005. Disponible desde: <http://www.google.com>.
2. Chacaltana J. (2004). nos presenta las teorías sobre capacitación laboral
3. Ferruz Agudo, L (2000): "La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras", [en línea] 5campus.com, Financiación e Inversión <<http://www.5campus.com/leccion/fin010>>
4. Herrera O. (2010). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla.
5. Hilario R. (2007). Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. Lima: 2007 [citada 2007 oct 25]. Disponible desde: <http://www.comercio.com>
6. Iguñiz J. (2008). Disponible desde: <http://aeperu.blogspot.com>.
7. Ibáñez. (2008). La entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de los trabajadores.
8. Mendivil J. (2008). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Lima: 29 de Noviembre del 2006 [citada 2008 Feb. 15]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>.
9. Reyna R. (2006). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad.

10. Sánchez, J. (2006): "Análisis de Rentabilidad de la empresa".
11. Sutton C. (2001) La capacitación es la adquisición de conocimientos,
12. SUNAT. (2010). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [Citada 2010 Abr 7].
13. Trujillo P. (2006), en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa,
14. Vargas M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM.UPGFCA; Lima, 2005.
15. Vásquez F. (2006). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad.
16. Vela L. (2008). Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las micro finanzas. Lima - Marzo 2007 [citada 2008 Mar 7].
17. Veracruz (2008). Con fuerza. ¿Qué es la capacitación? México: [citada 2008 Mar 18].
18. Zapata L. (2008)). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona.

ANEXOS

Anexo N° 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	Actividades	Octubre				Noviembre			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Mejoramiento del Título de la Tesis	X							
2.	Elaboración de aspectos complementarios	X							
3.	Mejoramiento de la Introducción		X						
4.	Mejoramiento de la Revisión de Literatura			X					
5.	Mejoramiento de la Metodología				X				
6.	Mejoramiento de Resultados					X			
7.	Mejoramiento de las Conclusiones					X			
8.	Mejoramiento de la Bibliografía y Anexos						X		
9.	Presentación de Tesis						X		
10.	Elaboración de Artículo							X	
11.	Elaboración de Diapositivas							X	
12.	Sustentación de Pre banca								X

Anexo N° 02: PRESUPUESTO

<u>CONCEPTO</u>	<u>VALOR</u>
Servicio de Internet 2 meses	S/. 66.00
Consumo de energía eléctrica	S/. 17.00
Pasajes para asistir a Tutorías	S/. 38.00
Útiles de escritorio (lapiceros, cuaderno, USB)	S/. 72.00
Llamadas telefónicas y celulares	S/. 23.00
Impresión de Reglamento de Investigación.	S/. 26.00
Impresión de Borrador de tesis.	S/. 18.50
Impresión de 3 ejemplares de Tesis y quemado de CD	S/. 67.50
Empastado de 3 ejemplares de Tesis	S/. 45.00
Total	S/. 373.00

Anexo N° 03: Financiamiento

El proyecto de investigación será autofinanciado.

Anexo N° 04

ENCUESTA

**ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRESARIOS DE LAS MYPES DEL
SECTOR ARTESANAL DE LA CIUDAD DE AREQUIPA.**

Estimados señores empresarios, previo cordial saludo, a nombre de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Filial Arequipa, deseo solicitar su apoyo respondiendo de manera sincera a la presente encuesta cuyo fin es responder sobre las **“Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del rubro Artesanía del Distrito, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014 - 2015”**. Debo hacer de su conocimiento que la información que usted proporcionará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, para poder optar el Título Profesional de Licenciado en Administración.

DATOS GENERALES

1. Sexo:

a) Masculino

b) Femenino

2. Grado de Instrucción:

a) Primaria

b) Secundaria

c) Instituto Superior

d) Universidad

3. Antigüedad de las Mypes:

a) un año

b) dos años

c) tres años

d) más de tres años

4. Número de trabajadores:

a) 1

b) 2

c) 3 a más

5. ¿Solicito crédito?

a) SI

b) NO

6. ¿Recibió crédito?

a) SI

b) NO

7. Monto de crédito solicitado:

a) 1000 a 2000

b) 3000 a 5000

c) 5000

d) No solicito crédito

8. Monto de crédito recibido:

- a) 1000
- b) 2000
- c) 3000
- d) 4000
- e) 5000 a mas
- f) No recibió crédito

9. Entidad que le otorgo el crédito:

- a) Bancaria
- b) No bancaria
- c) Ninguno

10. ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

- a) SI
- b) NO

11. Número de veces que se ha capacitado al personal de gerencia en los dos últimos años.

- a) Uno
- b) Dos
- c) Tres
- d) Más de tres
- e) Ninguno

12. ¿Los trabajadores de la empresa se capacitan?

a) Si

b) No

c) Ninguno

13. Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años

a) Uno

b) Dos

c) Tres

d) Más de tres

e) Ninguno

14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

a) Si

b) No

15. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

b) Si

b) No

GRACIAS POR SU GENTIL APOYO