



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO-RUBRO ABARROTES DE LA PROVINCIA
DE HUARAL PERIODO 2017.

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

AUTOR:

BACH. JOSE PAOLO URIBE MONTEVERDE

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE-PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO-RUBRO ABARROTES DE LA PROVINCIA
DE HUARAL PERIODO 2017.

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

AUTOR:

BACH. JOSE PAOLO URIBE MONTEVERDE

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE-PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

.....
MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
MIEMBRO

.....
DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

DEDICATORIA

A Dios

Por permitirme seguir luchando por alcanzar mis sueños y guiarme siempre por el camino del bien con su fortaleza y su bendición para lograr mis objetivos.

A mis padres

Por los valores inculcados, por apoyarme desde el primer momento en lograr el objetivo de realizarme como profesional y a todas las personas que me han ayudado y me siguen ayudando para formarme como una persona de bien.

AGRADECIMIENTO

A los encuestados

A todos los Micros Empresarios que me brindaron las facilidades necesarias para poder desarrollar este trabajo de investigación, ya que gracias a ellos pude realizar sin ningún inconveniente.

A mi Asesor

MGTR. Victor Sichez Muñoz por guiarme y darme los alcances necesarios para poder realizar de la mejor manera el presente trabajo.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Micro y Pequeñas Empresas de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características** de las Micro y Pequeña Empresa: el 80% se dedica a la compra y venta de abarrotes hace más de 3 años, el 73% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 73% tiene un trabajador eventual.

Respecto al financiamiento: el 60% de las Micro y Pequeña Empresa encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 20% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Micro y Pequeña Empresa que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; **Respecto a la capacitación** El 60% de los microempresarios estudiados recibieron capacitación al momento de solicitar el crédito Asimismo, el 53% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, consideran que la capacitación es una inversión para su negocio estos resultados reflejan que, las microempresas estudiadas ven que la capacitación para sus respectivos negocios como una inversión empresarial. El 47% de las Micro y Pequeña Empresa encuestada cree que la capacitación a su personal mejorara su rentabilidad.

Respecto a la rentabilidad: El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas considera que la rentabilidad en su empresa ha mejorado por lo cual ven con buenos ojos la inversión y la capacitación en su negocio producto de ello tienen buena rentabilidad. El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas que brindo capacitación y financiamiento para su negocio ha mejorado significativamente la rentabilidad en ellas, así mismo podrían crecer más adelante, debido seguramente a la mejora de la rentabilidad empresarial.

Palabra clave: Micro y Pequeña Empresa, capacitación, financiamiento rentabilidad

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine and describe the main characteristics of the financing of the training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector - grocery category of the province of Huaral, from 2017. The research was descriptive, To carry it out, a sample of 16 Micro and Small Companies from a population of 40 was chosen in a targeted manner, to which a questionnaire of 22 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding the characteristics of the Micro and Small Companies: 80% is engaged in the purchase and sale of groceries more than 3 years ago, 73% do not have permanent workers, while 73% have an eventual worker.

Regarding financing: 60% of Micro and Small Companies surveyed finance their activities with third-party funds and 40% do so with their own funds; In addition, 60% of the third-party loans received were invested in working capital and 20% in improving and / or expanding their premises, in technology, training and fixed assets. Finally, it is concluded that, most of the Micro and Small Companies that requested credit from third parties, the loans granted were short-term; Regarding the training 60% of the micro entrepreneurs studied received training at the time of requesting the credit Also, 53% of the Micro and Small Companies surveyed, consider that the training is an investment for their business, these results reflect that, the micro-enterprises studied see that the Training for their respective businesses as a business investment. 47% of Micro and Small Companies surveyed believe that training their staff will improve their profitability.

Regarding profitability: 60% of the Micro and Small Companies surveyed believe that the profitability in their company has improved, which is why they look favorably on investment and training in their business, as a result of which they have a good return. 60% of the studied Micro and Small Companies that provide training and financing for their business has significantly improved the profitability in them, and could grow later, probably due to the improvement of business profitability.

Key word: Micro and Small Companies, training, financing and profitability.

CONTENIDO

CARATULA	i
CONTRACARATULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I.INTRODUCCIÓN	10
II.REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1 Antecedentes	15
2.2 Bases Teóricas	22
2.3 Marco Conceptual	43
III. METODOLOGÍA	46
3.1 Diseño de Investigación	46
3.2. Población y Muestra	47
3.3 Definición y Operacionalización de las variables	47
3.4 Técnicas e Instrumentos	51
3.4.1 Técnicas	51
3.4.2 Instrumentos	51
3.5 Plan de análisis	51
3.6 Matriz de Consistencia	52
3.7 Principios Eticos	52
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	53
4.1 Resultados	53
4.1.1 Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas	53
4.1.2 Respecto al financiamiento	54
4.1.3 Respecto a la capacitación	55
4.1.4 Respecto a la rentabilidad	56
4.2 Análisis de Resultados ,.....	56
4.2.1 Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas	56

4.2.2	Respecto al financiamiento	57
4.2.3	Respecto a la capacitación	58
4.2.4	Respecto a la rentabilidad	59
V. CONCLUSIONES		
5.1	Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas	59
5.2	Respecto al financiamiento	60
5.3	Respecto a la capacitación	60
5.4	Respecto a la rentabilidad	61
5.5	Conclusión General	61
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS		
6.1	Referencias Bibliográficas	62
6.2	Anexos	65
6.3	Cuestionario	89

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las Micro y pequeñas empresas, en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países (Flores, 2004), convirtiendo a las Micro y Pequeña Empresa en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial.

Esta concepción de relevancia económica de las Micro y Pequeñas Empresas en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina.

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la Micro y Pequeñas Empresas como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países (Flores, 2004).

En América Latina y el Caribe, las Micro y Pequeñas Empresas son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política.

Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas (Bernilla, 2006).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Micro y Pequeñas Empresas.

En el Perú, las Micro y Pequeñas Empresas conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son Micro y Pequeñas Empresas, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las Micro y Pequeñas Empresas son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las Micro y Pequeñas Empresas para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen

políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las Micro y Pequeñas Empresas puedan acceder al financiamiento, puesto 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, entre otros. Dadas estas dificultades, las Micros y Pequeños empresarios tienden a 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, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene 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, 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 Micro y Pequeña Empresa 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, 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) (Zambrano, 2006).

En la región lima provincias las Micro y Pequeñas Empresas 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 las Micro y Pequeñas Empresas, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las Micro y Pequeñas Empresas en la región Ancash casi no cuentan

con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (Zorrilla, 2007).

En la provincia de Huaral donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro abarrotes, Estas Micro y Pequeñas Empresas se encuentran ubicadas en Av. Calle derecha, se dedican fundamentalmente a la compra y venta de abarrotes. Estas Micro y Pequeñas Empresas tienen más o menos las siguientes: al parecer son formales, la mayoría se ubican en la Av. Cahuas que se encuentra ubicada ciudad de Huaral. Sin embargo, se desconoce si dichas Micro y Pequeñas Empresas acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc. Por las razones expuestas y la poca información en la localidad el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017? Para dar respuesta al problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017 Asimismo para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- 1) Describir las características de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017.

2) Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017.

3) Describir las principales características de la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017.

4) Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector. Comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo 2017.

Este presente trabajo de investigación finalmente se justifica puesto que existe una necesidad fundamental de conocer la forma en que las micro y pequeñas empresas se financian, como se capacitan y si existe rentabilidad en ellas ya que servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la provincia de Huaral y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Al mismo tiempo la presente investigación me permitirá obtener el título de contador público ya que es un requisito fundamental que sus egresados se titulen mediante la sustentación de tesis, esto a su vez redundara en la calidad educativa que brinda la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Zapata (2004) investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación

cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España 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; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME 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. Asimismo, Zapata Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona 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; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro

sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME 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. 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 su parte, **Herrera (2006)** 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.

2.1.2. Nacionales.

Por otro lado, **Vargas (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 un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

2.1.3. Regionales

Por su parte, **Reyna (2008)** 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, llegó 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 microcrédito fue de s/ 24,111.

Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector 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 Micro y Pequeñas Empresas 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 otro lado, **Sagástegui (2010)**, en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios:

a) La edad promedio de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas 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:

- a) El 33.4% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito.
- b) El 33.4 % de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.
- c) El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas 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.
- d) El 33.3% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.
- e) El 16.3% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Por otro lado, **Trujillo (2010)**, en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:**

- a) La edad de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas 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 Micro y Pequeñas Empresas encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4).

- b) El 55% de las Micro y Pequeñas Empresas 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 Micro y Pequeñas Empresas encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d) El 65% de las Micro y Pequeñas Empresas 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 Micro y Pequeñas Empresas 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) El 55% de las Micro y Pequeñas Empresas 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.
- h) El 45% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.
- i) El 20% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas 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 las Micro y Pequeñas Empresas, los empresarios y los trabajadores:

- a) El 100% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).

b) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.

c) 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.

2.2. Bases teóricas:

2.2.1. Teoría 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. 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 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. Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima 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, 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 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 (Hermosa, 2000).

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

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 (Fazzari, 1998).

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

a. **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.

b. **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.

- c. **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano
- d. **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.
- e. **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.
- f. **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 (Herrera, Limón y Soto, 2006).

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 una 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 (Brisos y Bigier, 2006).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos 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 (Briceño, 2010).

2.2.2. Teoría de la capacitación:

Según, Albuja, Janampa, Odar y Osorio (2008), En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Micro y Pequeñas Empresas en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un

promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Micro y Pequeñas Empresas; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2005). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Micro y Pequeña Empresa, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las Micro y Pequeñas Empresas y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la Micro y Pequeña Empresa, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la Micro y Pequeña Empresa, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemype, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la Micro y Pequeña Empresa. Conclusiones Las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la Micro y Pequeña Empresa han sido escasas. El Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de

generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la Micro y Pequeña Empresa. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios.

Capacitación y competencias.- Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM, 2005).

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores

productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (Sence, 2006).

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

Capacitación. Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Proinversión, 2006).

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (Proinversión, 2006).

Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2006).

Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones

que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (MTPE, 2006).

Formación profesional. Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones (OIT, 2005).

Capacitación y desarrollo empresarial.- Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005).

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (Chacaltana y García, 2001).

Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga (OIT, 2005).

Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original (OIT, 2005).

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (Chacaltana y García, 2001).

Sistema nacional de capacitación.- Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales» (NJN, 1986).

Además, un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar su productividad, así como la calidad de los procesos y productos (Ley N. ° 19518, Estatuto de Capacitación y Empleo Chile, 1997). Como se observa, ambos conceptos se refieren a la capacitación en cualquier ámbito. El presente trabajo define al sistema nacional de capacitación como un organismo o conjunto de organismos que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades de capacitación con el objetivo de mejorar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos de la Micro y Pequeña Empresa. Tomando como base los objetivos del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) de Chile, se pueden perfilar los siguientes objetivos para un sistema nacional de capacitación:

- Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo,

mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos.

Marco legal de la capacitación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú

Según la Ley N.º 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú

En los primeros años de la década de 1990, se pensaba que los programas de entrenamiento y capacitación iban a emerger por las fuerzas naturales de la oferta y la demanda de las Micro y Pequeñas Empresas. Pasado este periodo, el Estado tomó algunas acciones que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y con ello, propiciar e impulsar dichos programas de capacitación. A finales de la década de 1990, en el antiguo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (Mitinci) surgieron programas relativos al trabajo con las Micro y Pequeñas Empresas. Ante ello, se creó la primera institución dirigida a su promoción: el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme). A partir del 2003, de acuerdo con la promulgación de la Ley de la Micro y Pequeña Empresa, la entidad rectora de las políticas que las rigen y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Según la Ley de la Micro y Pequeña Empresa, este sistema cuenta con cuatro actores

principales: El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su calidad de organismo rector de la Micro y Pequeña Empresa a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Micro y Pequeña Empresa. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las Micro y Pequeñas Empresas, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE.

Programas de apoyo a la capacitación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la Micro y Pequeña Empresa, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la Micro y Pequeña Empresa requiere. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

Programa Mi Empresa

El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Micro y Pequeña Empresa, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE.

Programa Perú Emprendedor Con la finalidad de promover el desarrollo de la

Micro y Pequeña Empresa, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover Fuente: MTPE (2006). El desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad:

Según Ferruz (2000) 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 surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según, Sánchez (2002) existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

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

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

La rentabilidad financiera

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

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

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

Ratios de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones (Área de Micro y Pequeña Empresa, 2010).

a.-Beneficio neto sobre recursos propios medios. Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

b.- Beneficio neto sobre ventas. Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

c.- Rentabilidad económica. Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

d.- Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

e.- Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

f.- Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

g.- Rentabilidad sobre activos. Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

h.- Rentabilidad de los capitales propios. Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

2.2.4. Teoría de la Micro y Pequeña Empresa

El financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas o PYME en los países desarrollados: En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYME. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 ((Herrera, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME (Vásquez, 2010).

El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYME más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010).

El financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas o PYME en América Latina: Según **Emilio Zevallos V.** En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios

entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a pymes (como puede verse en el cuadro 5). Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las pymes; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y, por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos

(legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular. En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general.

El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio.

En El Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las condiciones de la competencia interna (básicamente, poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma solidaria, bienes muebles, fiadores, etcétera) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio, los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros.

En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las pymes. Este resultado encierra una aparente paradoja, pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más

importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje, al parecer, es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las PYMES.

En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual³) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros). Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros. Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes.

Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara.

Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto

individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (Chacaltana, 2005).

El financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME).

Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFS pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

Actores en las Políticas financieras para PYME

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – OFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS.

Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a pymes. Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

2.3 Marco conceptual

2.3.1. Definiciones de 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 (Ferruz, 2000).

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 (Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006). 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 (Sosa, 2007).

2.3.2. Definición de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como

consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

2.3.3. Definición 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.

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

2.3.4. Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

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 Micro y Pequeña Empresa: Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

- 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).

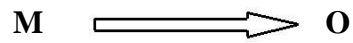
El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas 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 (Dessler, 1998).

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación:

Para la elaboración del presente trabajo de investigación, se utilizó el diseño descriptivo – no experimental, Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal. Fue no

experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Huaral, periodo 2017.

3.2.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida a 15 Micro y Pequeñas Empresas que representan el 40% de la población.

3.3. Definición y Operacionalización de variables.

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Micro y Pequeñas Empresas .	Son algunas características de las Micro y Pequeñas Empresas	Giro del negocio de las Micro y Pequeñas Empresas .	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Micro y Pequeñas Empresas.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de Trabajadores	Razón: 01 – 5 06 – 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las Micro y Pequeñas Empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos Para la familia Otros: especificar

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancario
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancario
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si

Variable	Definición	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Principal Capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas.	Conceptual Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las Micro y Pequeñas Empresas	Recibió capacitación antes del otorgamiento de crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Mas de Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los	Ordinal: Uno

		trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Dos Tres Mas de Tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal Inversion del crédito Marketing Empresarial Manejo Empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Creo que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Creo que la capacitación mejora la competitividad en su empresa	Nominal Si No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición
Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas .	Percepción que Tienen los Propietarios y/o Gerentes de las Micro y Pequeñas Empresas de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario Estructurado de 22 preguntas.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recopilados en las investigaciones se hizo el análisis descriptivo y para las tabulaciones de los datos y los cuadros se utilizó como soporte el programa Excel.

3.6. Matriz de consistencia

TITULO DEL PROYECTO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS
<p>Características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de la provincia de Huaral, periodo 2017?</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Huaral, periodo 2017?</p>	<p>Describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes provincia de Huaral, periodo 2017.</p>	<p>a) Describir las principales características de financiamiento (créditos) de las Micro y Pequeña Empresa del comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral, periodo 2017.</p> <p>b) Describir las principales características de la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral, periodo 2017.</p> <p>c) Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio – rubro abarrotes de la provincia de Huaral periodo, 2017.</p>	<p>No aplica</p>

3.7. Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Tiempo que se dedica al rubro	01	El 80% (12) de las Micro y Pequeñas Empresa encuestadas se dedica al negocio o rubro de estudio por más de 3 años y el 20% (3) de las Micro y Pequeñas Empresas tienen menos de 3 años.
Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas	02	El 73%(11) de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro en estudio son formales (inscritos en el RUS) y el 27% (4) son informales
Número de trabajadores permanentes	03	El 73%(11) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas no tiene ningún trabajador permanente y el 27%(4) tiene 03 trabajadores permanentes.
Número de trabajadores eventuales	04	El 20% (3) no tienen ningún trabajador eventual, el 73% (11) tienen 01 trabajador eventual y el 7% (1) tienen 02 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Micro y Pequeña Empresas	05	El 100%(15) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas se formó para obtener ganancias.

4.1.2. Respecto al financiamiento

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Forma de financiamiento	06	El 60%(9) de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas financió sus actividades con fondos financieros solicitados a terceros y el 40%(6) financió sus actividades con fondos financieros propios.
De que sistema financiero	07	El 20% (3) ha obtenido crédito de entidades bancarias, el 60% (9) de entidades no bancarias y el 20% (3) de prestamistas
Nombre de la Institución Financiera	08	El 60% (9) que obtuvo créditos de terceros, lo hizo del sistema no bancario, siendo: Caja Sullana, Edificar y otras, el 20% (3) lo obtuvo mediante usureros y el 20% (3) lo hizo del Banco Interbank del Perú.
Entidad financiera que Otorga Facilidades	09	El 60% (9) de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitó crédito de terceros, lo hizo en entidades no bancarias, porque dichas entidades dan mayores facilidades para la obtención de créditos.
Plazo del Crédito solicitado(año 2017)	10	El 20% (3) no precisa a qué tiempo fue el crédito Solicitado y el 80% (12) fue a corto plazo.
Plazo del Crédito solicitado(año 2018)	11	El 14% (2) de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitó créditos de terceros, no precisa a qué tiempo les otorgó dichos créditos y el 86% (13) dijo que los créditos solicitados fue de corto plazo.
En que invirtió el crédito	12	80% (12) de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitó créditos de terceros, dedicó dichos créditos como capital de trabajo y 20% (3) en mejoramiento ampliación de sus locales y en activos fijos.

4.1.3. Respecto a la capacitación

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	13	El 60% (9) de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitó crédito recibió capacitación, y el 40% (6) no recibió capacitación antes del crédito.
Los trabajadores de la Micro y Pequeñas Empresas se capacitan	14	El 33% (5) de los trabajadores de las Micro y Pequeñas Empresas se capacitan, y el 67% (10) no se ha capacitado
Se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	15	El 20% (3) de los trabajadores de capacitado en los últimos 2 años, el 80% (12) no se ha capacitado
Considera la capacitación como una inversión	16	El 53% (8) considerar que si es una inversión mientras que el 47% (7) considera que no es así
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	17	El 47% (7) considerar considera que la capacitación mejorará la rentabilidad mientras que el 53% (8) considera que no es así
Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	18	El 33% (5) considera que la capacitación mejorará la competitividad mientras que el 67% (10) considera que no es así

4.1.4. Respecto a la rentabilidad

ITEM	CUADRO	COMENTARIO
Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	19	El 60% (9) considerar considera que la rentabilidad a mejorado mientras que el 40% (6) considera que no
Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	20	El 77% (11) considerar considera que la rentabilidad a mejorado por el financiamiento mientras que el 23% (4) considera que no es así.
Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	21	El 47% (7) considerar que la rentabilidad a ha mejorado por la capacitación en tanto el 53% (8) considera que no es así
Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	22	El 60% (9) considera que ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento y capacitación recibida y el 40% (6) no lo considera así.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas

- a) El 80% de los microempresarios estudiados se dedican al rubro de compra /venta de abarrotes hace más de 4 años. Estos resultados estarían implicando que, las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas tienen la

antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Sagástegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 80% tienen más de tres años en el sector servicio en los rubros estudiados.

b) El 73% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son formales, estos resultados estarían implicando que, las microempresas estudiadas tienen las condiciones legales para ser sujetos de créditos y otros beneficios más que otorga la condición de la formalidad empresarial. Sin embargo, sólo el 60% de ellas solicitaron créditos de terceros.

c) El 73% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas solo tienen 1 trabajador eventual y el 73% no tienen ningún trabajador permanente. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son microempresas; además serían muy pequeñas.

d) El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas se formaron con la finalidad de obtener ganancias. Estos resultados, también estarían reforzando las fortalezas que tienen las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas.

4.2.2 Respecto al financiamiento

a) El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros y el 40% lo hacen con recursos financieros propios. Estos resultados estarían implicando que, las Micro y Pequeñas Empresas que recurren a financiamiento de terceros prefieren arriesgar en el negocio capital ajeno que propio, o también por estar utilizando los créditos recibidos en la compra de activos fijos.

b) El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas que solicitó créditos de terceros manifestaron que, las entidades que les dieron mayores facilidades para la obtención de sus créditos fueron las entidades del sistema no bancario. Estos resultados estarían implicando que, las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron créditos no obstante que la mayoría son formales (efectivamente, en este estudio se demuestra que el 80% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas son formales), que las entidades financieras no bancarias les solicitan menos requisitos para el otorgamiento de los créditos.

c) El 80% de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron créditos financieros de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. Estos resultados estarían significando que estas Micro y Pequeñas Empresas no tienen la credibilidad y las garantías suficientes para ser sujetos de créditos de largo plazo, sin embargo, algunos de esos créditos fueron canalizados a la compra de activos, lo que les permitirá mejorar su rentabilidad y crecer en el futuro.

d) El 80% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas que solicitaron créditos de terceros, utilizaron dichos créditos como capital de trabajo y el 20% los utilizaron en arreglo de sus locales y en la compra de activos fijos. Estos resultados estarían implicando que el futuro las Micro y Pequeñas Empresas que invirtieron los créditos recibidos en la compra de activos, podrían crecer más adelante, debido seguramente a la mejora de la rentabilidad empresarial

4.2.3. Respecto a la capacitación

a) El 60% de los microempresarios estudiados recibieron capacitación al

momento de solicitar el crédito Asimismo, estos a su vez capacitaron a sus trabajadores en solo un 33% según los datos recibidos.

b) El 53% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, consideran que la capacitación es una inversión para su negocio estos resultados reflejan que, las microempresas estudiadas ven que la capacitación para sus respectivos negocios como una inversión empresarial.

c) El 47% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas cree que la capacitación a su personal mejorara su rentabilidad Estos resultados estarían reflejando que la mayoría de los encuestado piensa lo contrario por lo cual no consideran necesaria la capacitación ya que su microempresa es pequeña.

4.2.4. Respecto a la rentabilidad

a) El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas considera que la rentabilidad en su empresa ha mejorado por lo cual ven con buenos ojos la inversión y la capacitación en su negocio producto de ello tienen buena rentabilidad.

b) El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas que brindo capacitación y financiamiento para su negocio ha mejorado significativamente la rentabilidad en ellas, así mismo podrían crecer más adelante, debido seguramente a la mejora de la rentabilidad empresarial.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas

✓ La mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas tienen más de 4 años operando en el rubro de compra-venta de abarrotes.

✓ Un poco más de dos tercios de las Micro y Pequeñas Empresas

encuestadas son formales.

✓ La mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador eventual.

✓ En su totalidad las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.

5.2. Respecto a las características del financiamiento. Un Poco menos de dos tercios de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.

✓ Para la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas que recurren al financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.

✓ Para la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo.

✓ Un poco más de dos tercios de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y menos de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos.

5.3. Respecto a las características de la capacitación.

✓ Casi dos tercios de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas recibió capacitación al momento de solicitar un crédito.

✓ Un tercio de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas capacita a su personal.

✓ Un poco más de la mitad de Micro y Pequeñas Empresas encuestadas considera la capacitación como una inversión.

✓ Solo un tercio de Micro y Pequeñas Empresas encuestadas cree que capacitación mejorara la competitividad en el negocio de abarrotes.

5.4. Respecto a las características de la rentabilidad: Un poco más de dos tercios de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas creen o perciben que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

✓ Cerca de la mitad de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas creen o perciben que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por la capacitación recibida.

5.1.5. Conclusión General

Se deberían implementar campañas para promover la formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas brindándoles las facilidades necesarias para que se incorporen a la legalidad, por otra parte los Bancos debieran tener mejores facilidades y tasas más bajas para acceder al financiamiento las Micro y Pequeñas Empresas, así mismo las entidades bancarias deberían promover charlas para explicar la verdadera importancia que tiene la capacitación y el financiamiento para el negocio y la vez los empresarios capacitar a su personal ya que está demostrado que es la única forma de obtener buena rentabilidad para el desarrollo y crecimiento en las Micro y Pequeñas Empresas de la provincia de Huaral.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias bibliográficas:

Actualidad Empresarial. La rentabilidad económica y financiera de la empresa. 2006. [citada 2010 Abril 13]; 111: disponible desde: [http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/Agencia Federal \(s/f\). Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña](http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/Agencia%20Federal%20para%20el%20Desarrollo%20de%20la%20Peque%F1a)

ALARCÓN A. Teoría sobre la estructura financiera. Disponible desde: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.html>

ARNAIZ, M. (2005) Las PYMES en América Latina .Documento de trabajo No.13.Instituto Torcuato Di Tella-Programa de Naciones Unidas para el desarrollo. Editorial la Crujía. Buenos Aires.2005.

BAZÁN J. (2006) La demanda de crédito en las Micro y Pequeñas Empresas industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo María – Perú.

BERNILLA, M. (2006). Manual práctica para formar Micro y Pequeñas Empresas. Editorial Edigraber; Lima.

BRICEÑO, A. (2010). “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”. Venezuela [citada 2010 Abril 13]. <http://www.monografias.com/trabajos1/financiamiento/financiamiento.html>

BRIOSOS Y VIGIER (2006). “Estructura del Financiamiento PYME”. [citada 2010 Marzo 24]. Disponible desde: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf

CHACALTANA, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: el caso peruano [citada 2010 abril 13] Disponible

[http://www.consocio.org/html/pdfs/pm0324.pdf`](http://www.consocio.org/html/pdfs/pm0324.pdf)

Club planeta. Fuentes de financiamiento. Disponible desde:
[http://www.trabajo.com.mx/fuentes de financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Empresa SBA, (2009). Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial, Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible En:
www.saa.gov/español.

FAZZARI, S., GLENN, R.Y PETERSEN, B. (1998). Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de Brookings en la actividad económica.141-195.

FLORES, A. (2004) Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

FERRUZ L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

HERMOSA, J. (2000). “Pequeña Empresa en América Latina”. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg. Ley que facilita desarrollo económico de las Micro y Pequeñas Empresas al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).

HERRERA, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.

HERRERA S., LIMÓN S. y SOTO I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

MITNIK, F., DESCALZI, R. y ORDOÑEZ, G. (s/f) La perspectiva económica

de la capacitación”. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca p1.pdf>

REYNA, R. (2008). 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. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

SAGASTEGUI, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

SÁNCHEZ, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economia>.

SOSA C. (2007). “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas”.

TRUJILLO, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial- rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa.

VARGAS, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima.

ZAMBRANO, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las Micro y Pequeñas Empresas. Lima: [citada 2008 Mar 23]. disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

ZAPATA, L. (2004). 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. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

ZEVALLOS, S. (2003). Las Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2012 noviembre 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.

6.2. Anexos

6.2.1. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas:

TABLA N° 01

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	3	20%
03 años	0	0%
Más de 03 años	12	80%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 20% (3) de las Micro y Pequeñas Empresas tiene menos de 2 años y el 80% (12) de las Micro y Pequeñas Empresas estudiadas se dedica al negocio por más de 3 años.

Fuente: Tabla N° 01

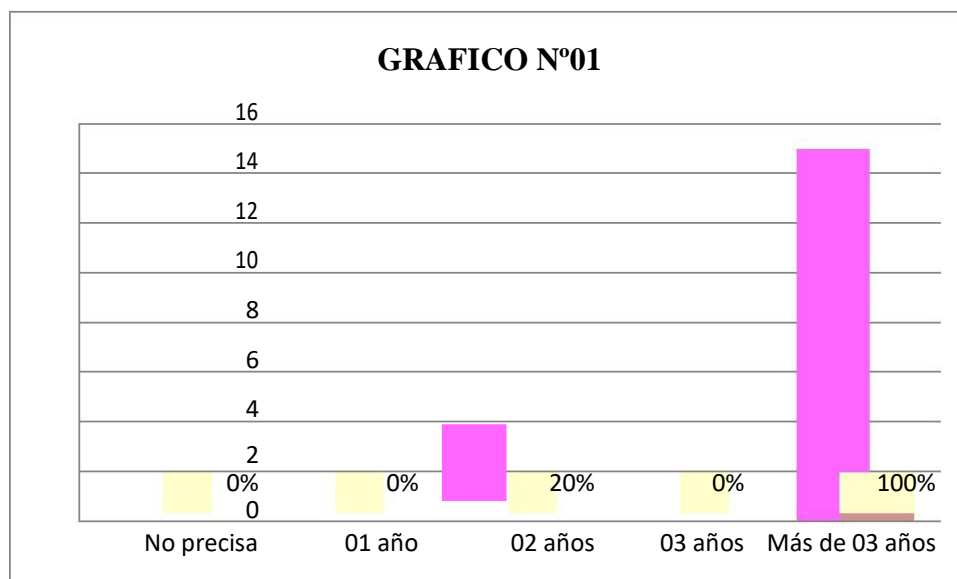


TABLA N° 02

Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas?

Formalidad de las Micro y Pequeñas Empresas		
	Frecuencia	Porcentaje
Formal	11	73%
Informal	4	27%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 73%(11) de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro en estudio son formales (inscritos en el RUS) y el 27%(4) son informal.

Fuentes: Tabla N° 02

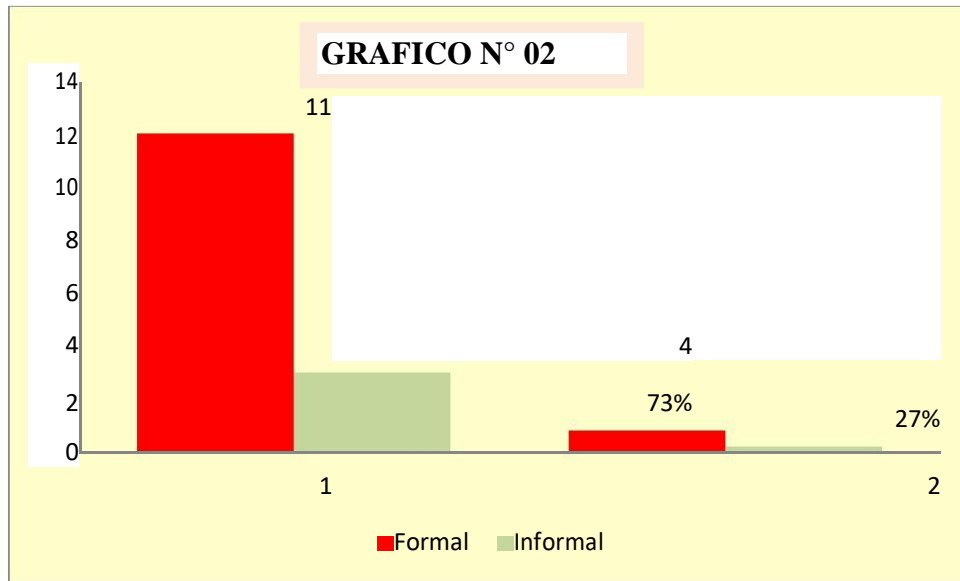


TABLA N° 03

Número de trabajadores permanentes de las Micro y Pequeñas Empresas?

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	73%
1 Trabajador	0	0%
2 Trabajadores	0	0%
3 Trabajadores	3	27%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

En la tabla y gráfico 08 se observa El 73%(11) no tiene ningún trabajador permanente y el 27%(4) tiene 03 trabajadores permanentes.

Fuente: Tabla N° 03

GRAFICO N°03

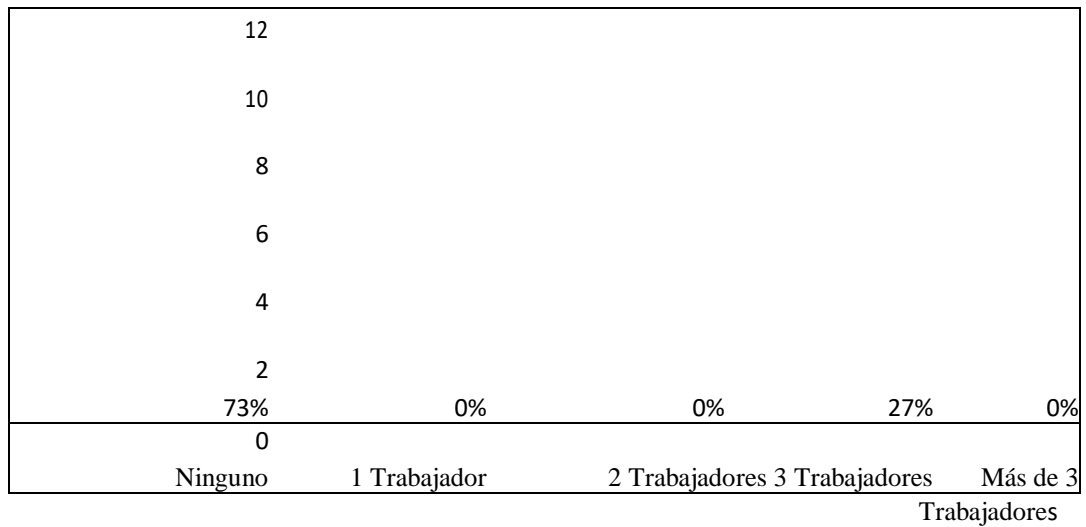


TABLA N° 04

Número de trabajadores eventuales de las Micro y Pequeñas Empresas?

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	20%
1 Trabajadores	11	73%
2 Trabajadores	1	7%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

En la tabla N° 09 se observa que: El 20% (3) no tienen ningún trabajador eventual, el 73% (11) tienen 01 trabajador eventual, el 7% (1) tiene 02 trabajadores eventuales.

Fuente: Tabla N° 04

GRAFICO N° 04

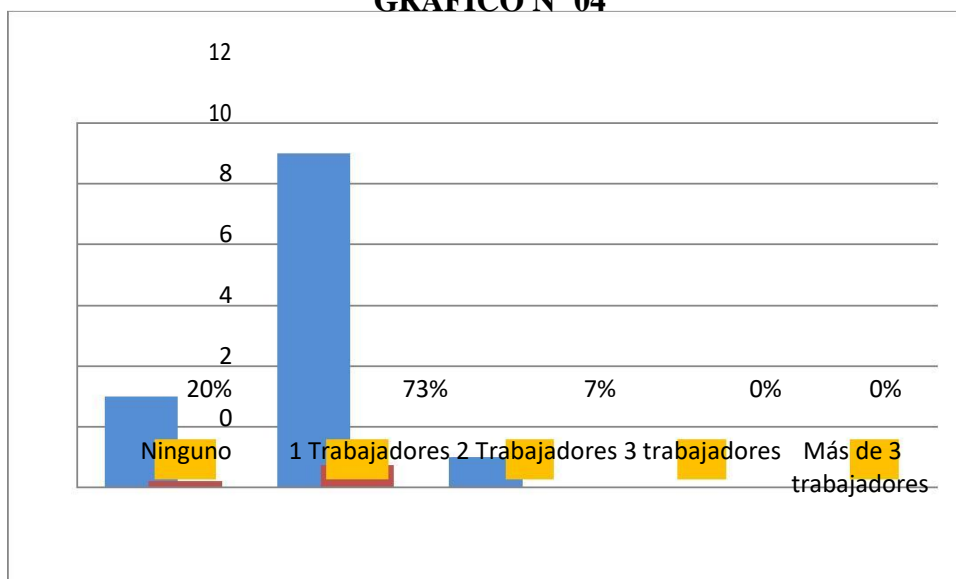


TABLA N° 05

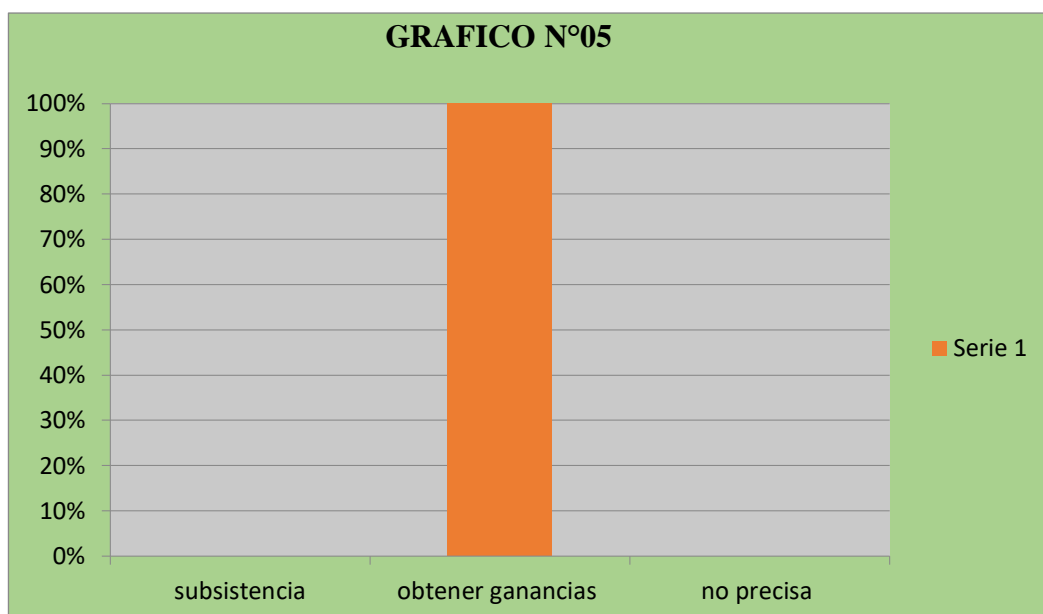
Motivos de formación de las Micro y Pequeñas Empresas?

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	15	100%
Subsistencia	0	0%
Total	15	100%

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

El 100%(15) se formó para obtener ganancias.

Fuente: Tabla N° 05



.2.2. Respecto al financiamiento

TABLA N° 6

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Propio	6	40%
Financiamiento de Terceros	9	60%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 60%(9) financian sus actividades con fondos de terceros y el 40%(6) fue con fondos propios.

Fuente: Tabla N° 06

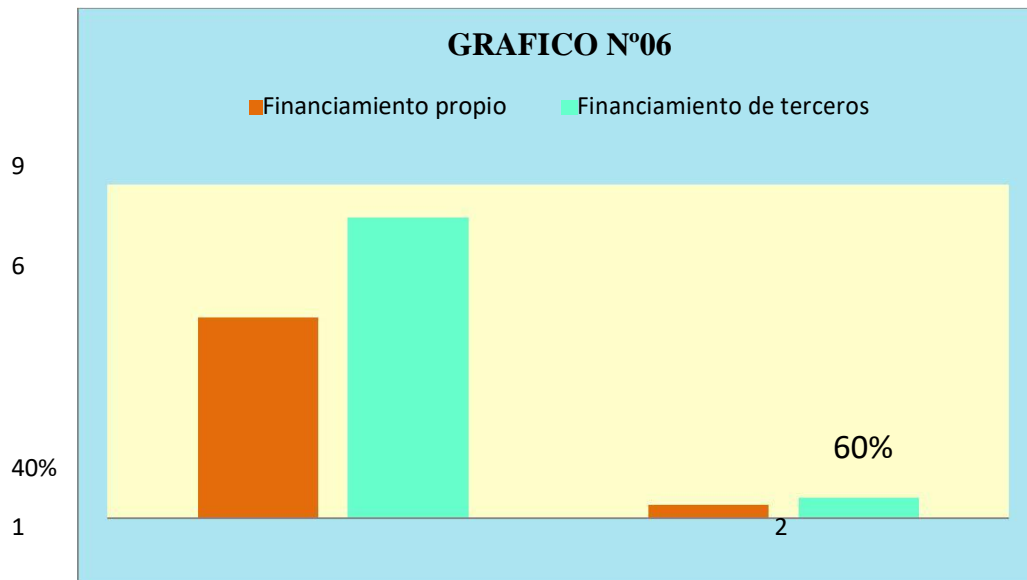


TABLA N° 07

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	20%
Entidades no Bancarias	9	60%
Usureros	3	20%
No precisa	0	0%
Total	4	0%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 20% (3) ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 60% (10) de no bancarias, el 20% (3) de usureros.

Fuente: Tabla N° 07

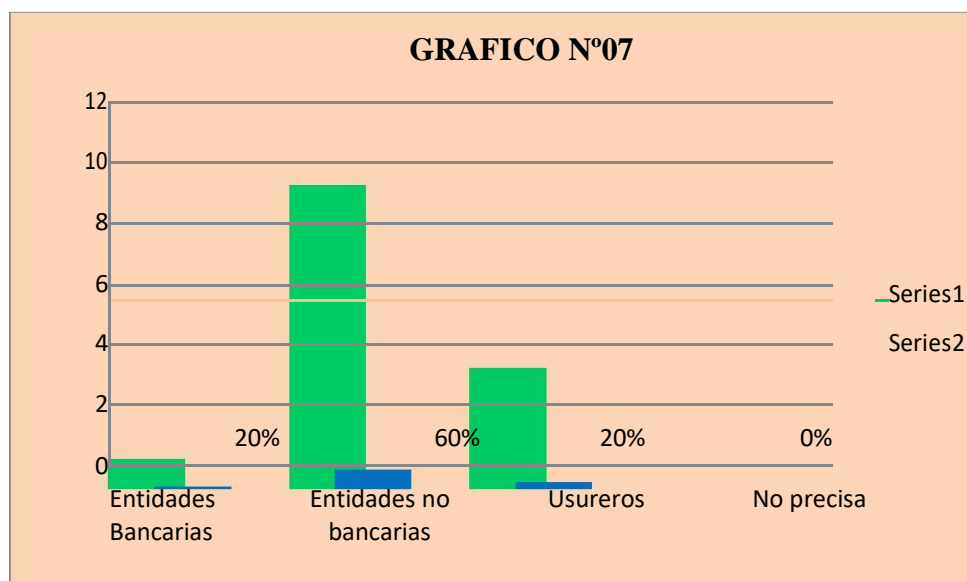


TABLA N°08

¿Nombre de la Institución financiera?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	20%
Entidades no bancarias	9	60%
Usureros	3	20%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype en estudio.

En la tabla y gráfico N° 13 se observa El 60% (9) obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Caja Piura, Edificar y otras el 20% (3) lo obtuvo mediante usureros, el 20% (3) mediante el banco de Crédito del Perú.

Fuente: Tabla N° 08

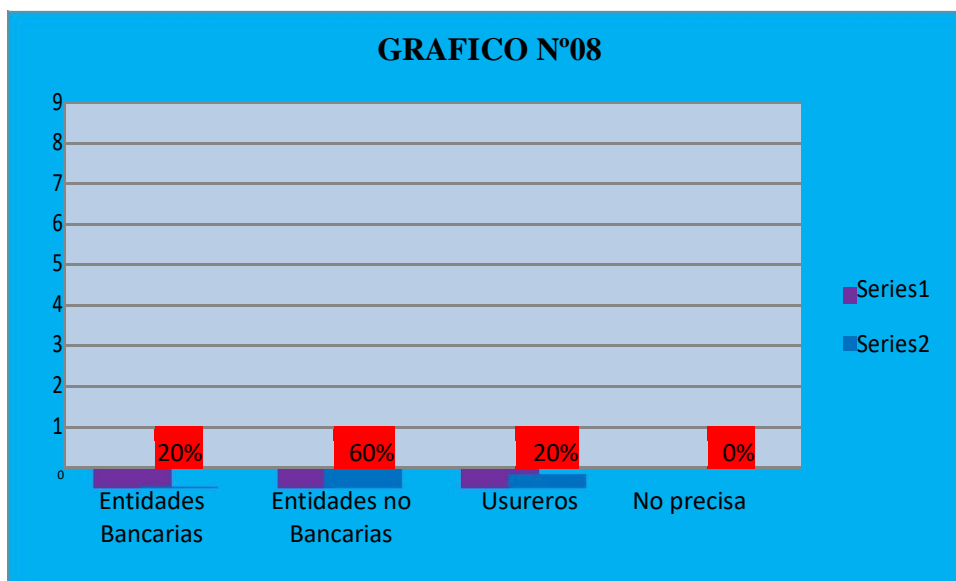


TABLA N° 09

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

Facilidades del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no Bancarias	12	80%
Usureros	3	20%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 80% (12) indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 20% (3) los usureros.

Fuente: Tabla N° 09

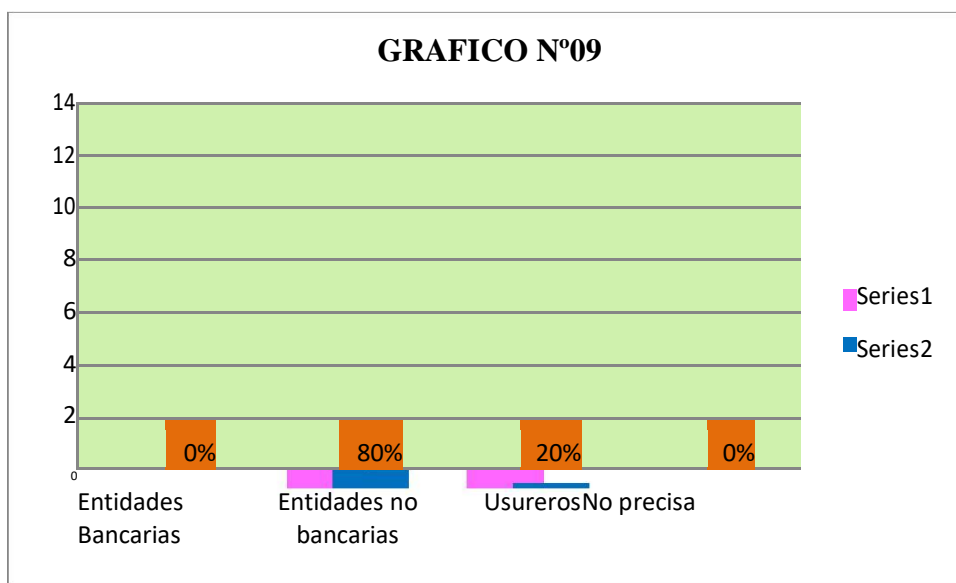


TABLA N° 10

En el año 2017: ¿A qué tiempo fue solicitado el crédito?

Otorgaron el Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Largo plazo	0	0%
Corto plazo	12	80%
No precisa	3	20%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2017 manifestaron que el 25% si recibieron el crédito solicitado y el 75% no precisa.

Fuente: Tabla N° 10

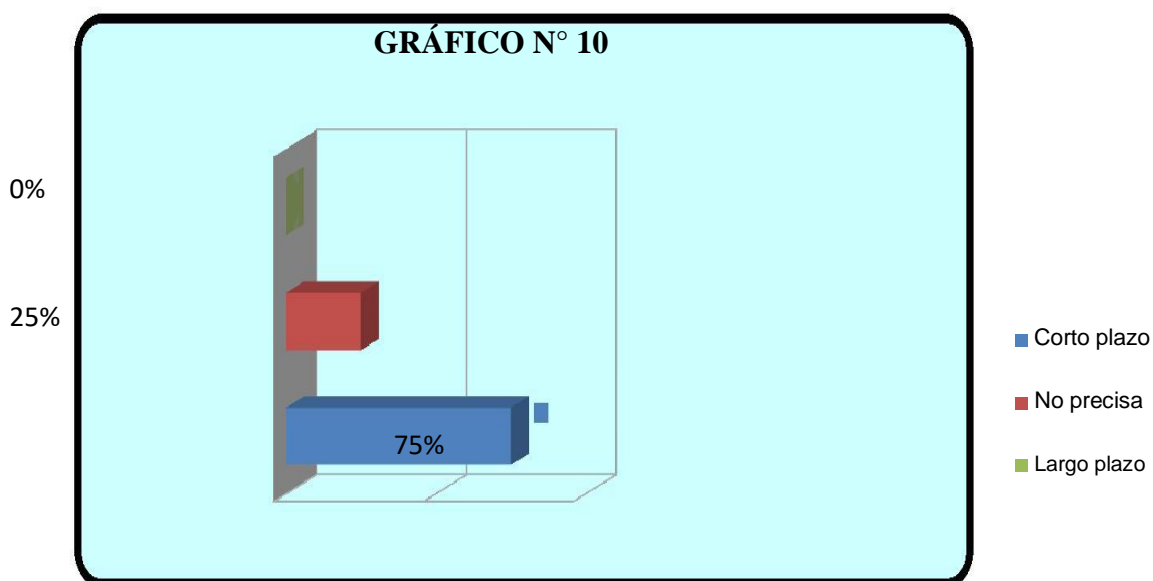


TABLA N° 11

En el año 2018: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

<u>Tiempo del crédito</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
No precisa	2	14%
Corto Plazo	13	86%
Largo Plazo	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

El 14% (2) no precisa a qué tiempo fue el crédito Solicitado y el 86% (13) a corto plazo.

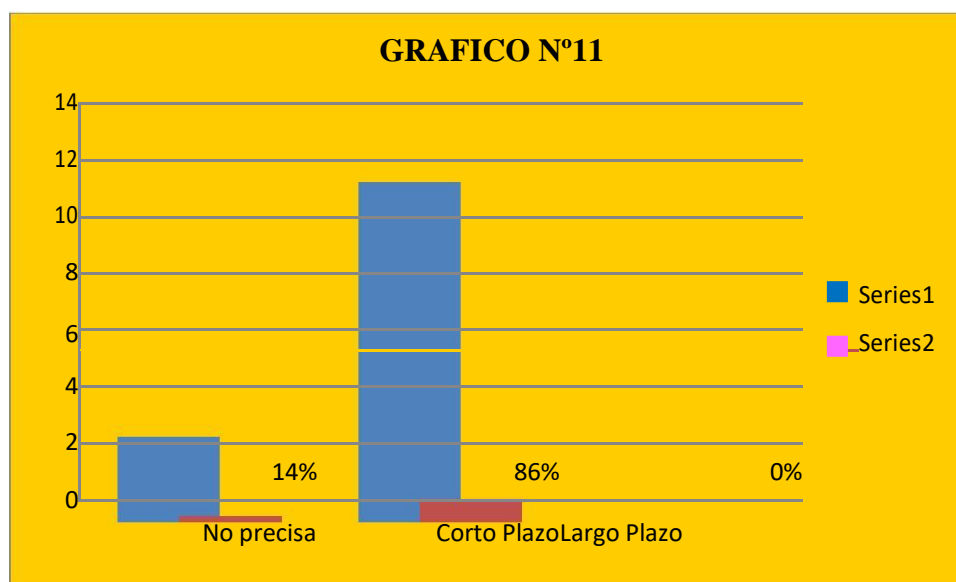


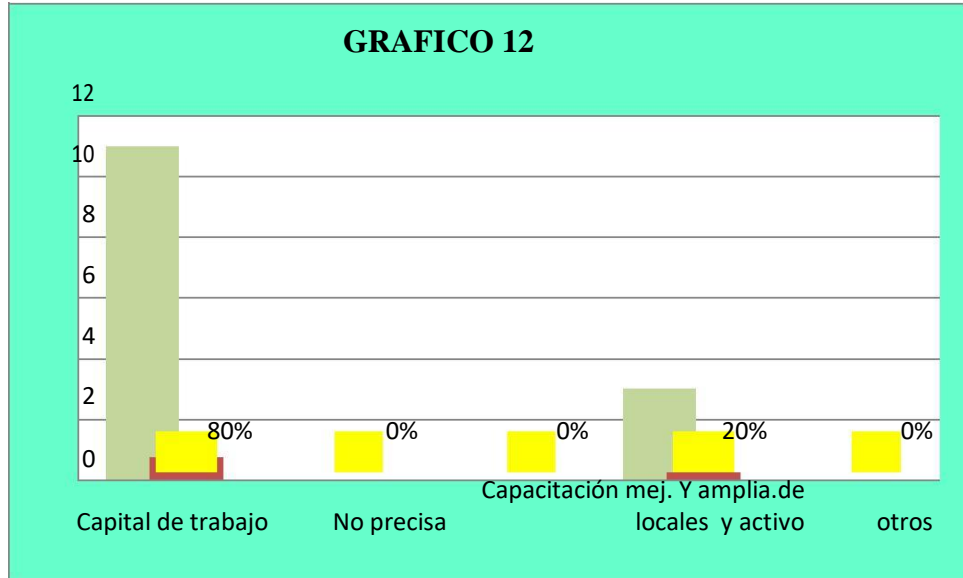
TABLA N° 12

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	12	80%
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	20%
Activos fijos	0	0%
Programa De capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio.

El 80% (12) lo invirtió en capital de trabajo, 20% (3) en mejoramiento y/o ampliación de local y en activos fijos.



6.2.3 Respecto a la Capacitación

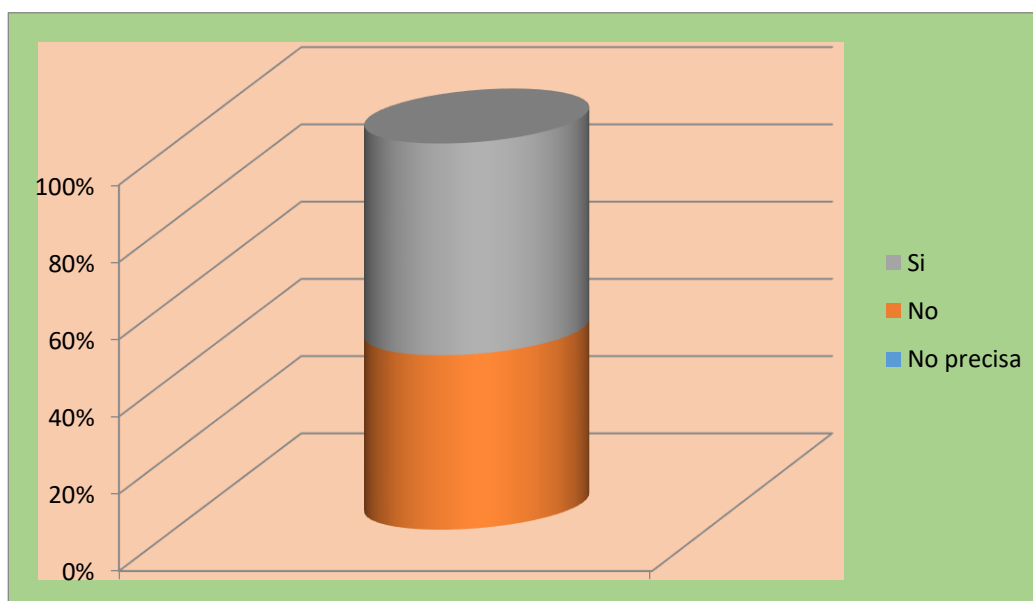
TABLA N° 13

Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

Otorgaron La Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60%
No	6	40%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 13



El 60% (9) de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitó crédito de recibió capacitación, y el 40% (6) no recibió capacitación antes del crédito.

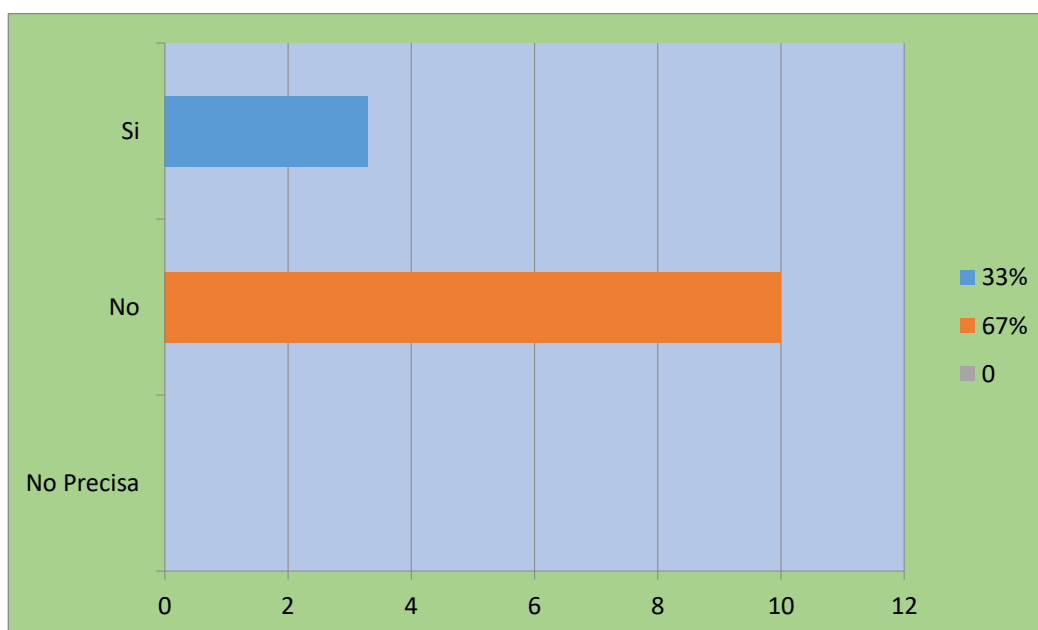
TABLA N° 14

Los trabajadores de la Micros y Pequeñas Empresas se capacitan?

Se capacitan Los Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 14



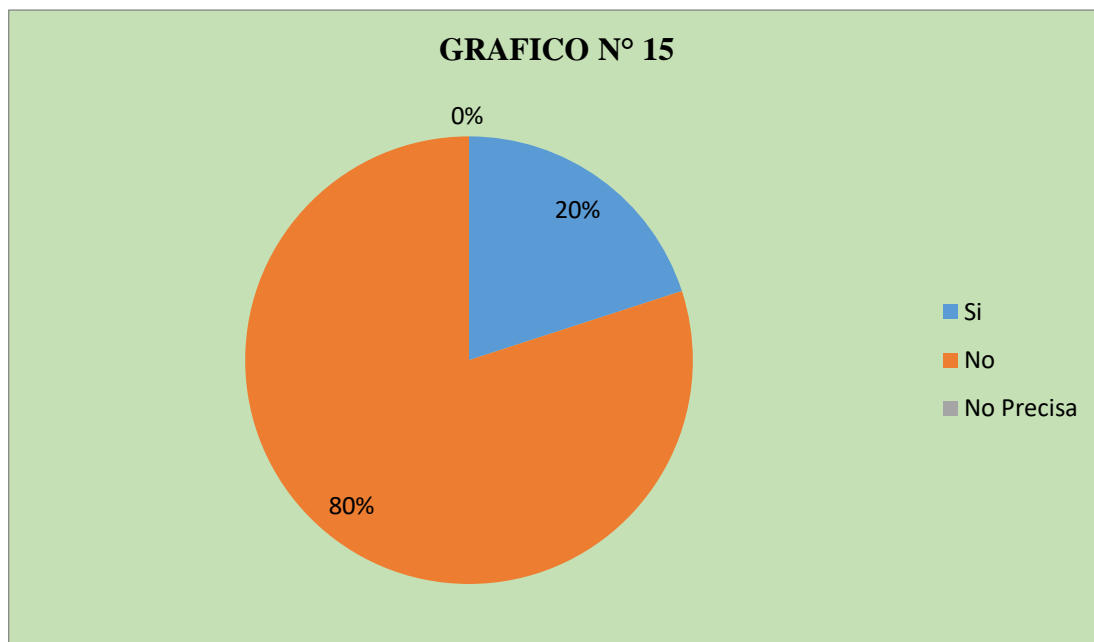
El 33% (5) de los trabajadores de las Micro y Pequeñas Empresas se capacitan, y el 67% (10) no se ha Capacitado.

TABLA N° 15

Se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años?

Se capacitan los Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	20%
No	12	80%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.



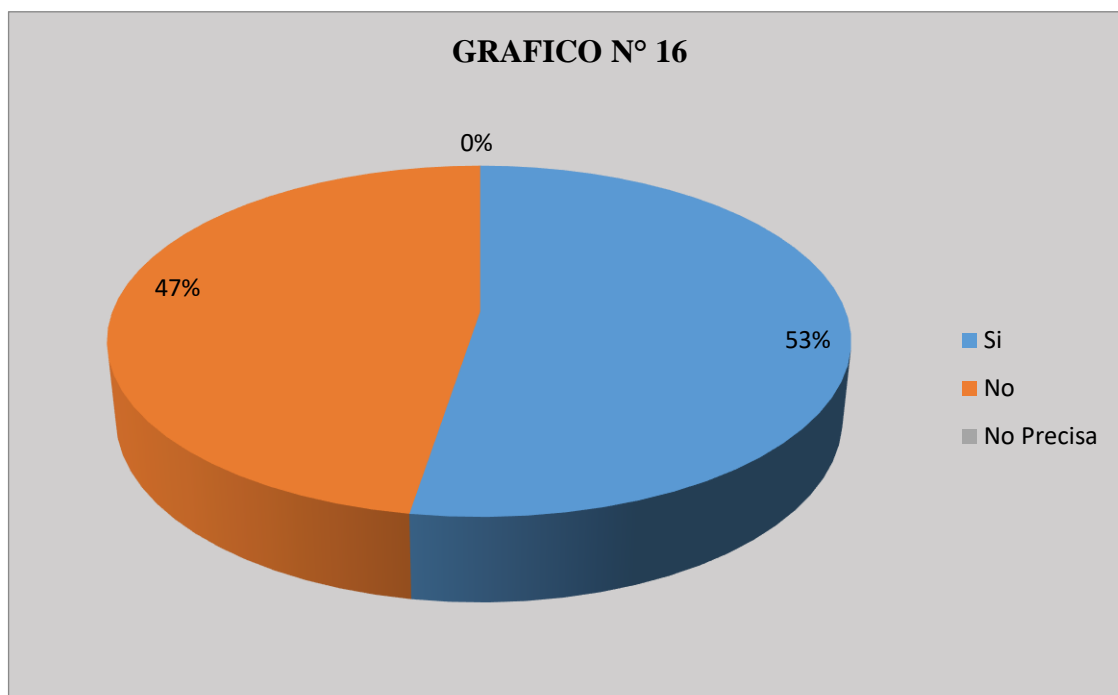
El 20% (3) de los trabajadores de capacitado en los últimos 2 años, el 80% (12) no se ha capacitado.

TABLA N° 16

Considera la capacitación como una inversión?

Considera la Capacitación una inversion	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	53%
No	7	47%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.



El 53% (8) consideran que sí es una inversión mientras que el 47% (7) considera que no es así.

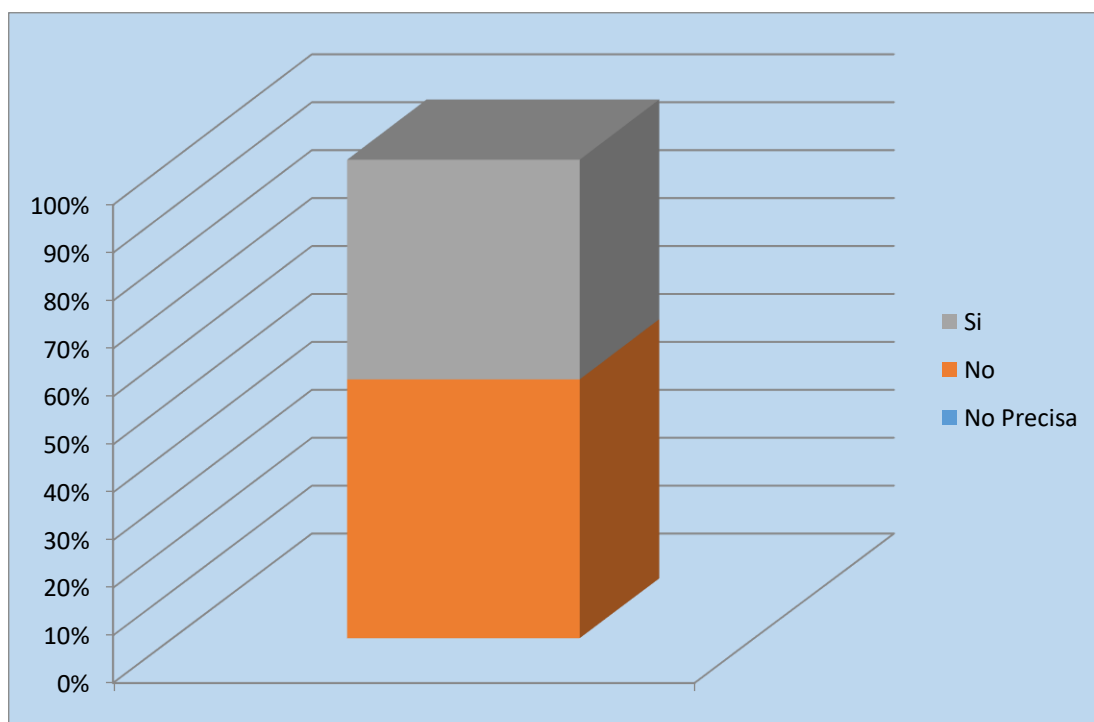
TABLA N° 17

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

Mejora la Capacitación su rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	47%
No	8	53%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 17



El 47% (7) consideran que la capacitación mejorara la rentabilidad mientras que el 53% (8) considera que no es así.

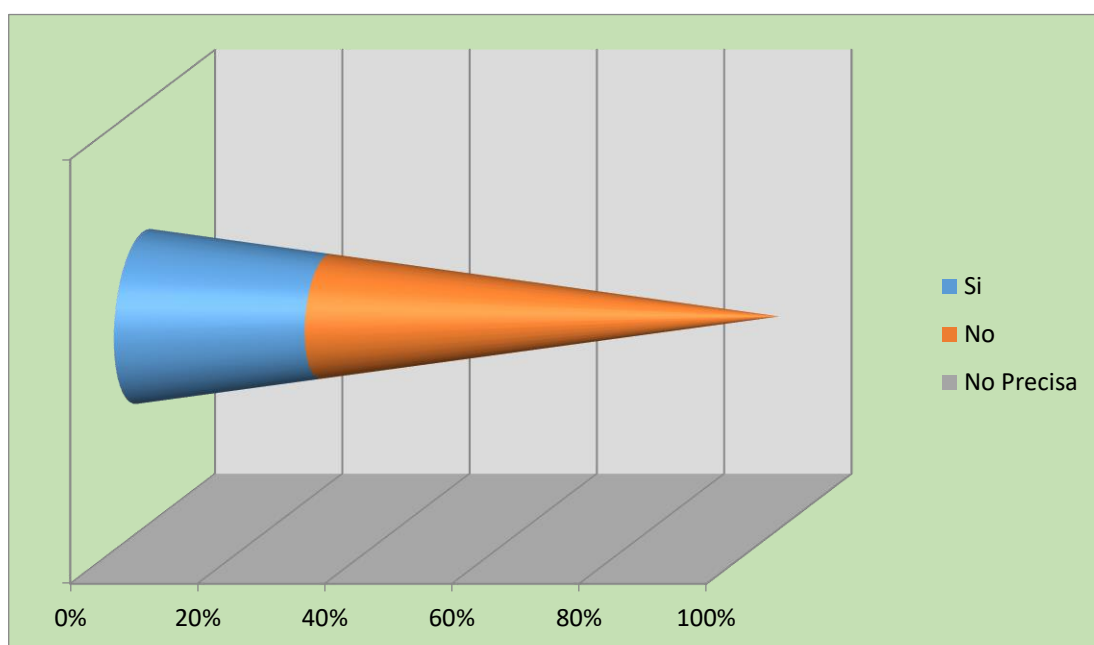
TABLA N° 18

Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa?

Mejora la Capacitación la competitividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 18



El 33% (5) considera que la capacitación mejorara la competitividad mientras que el 67% (10) considera que no es así.

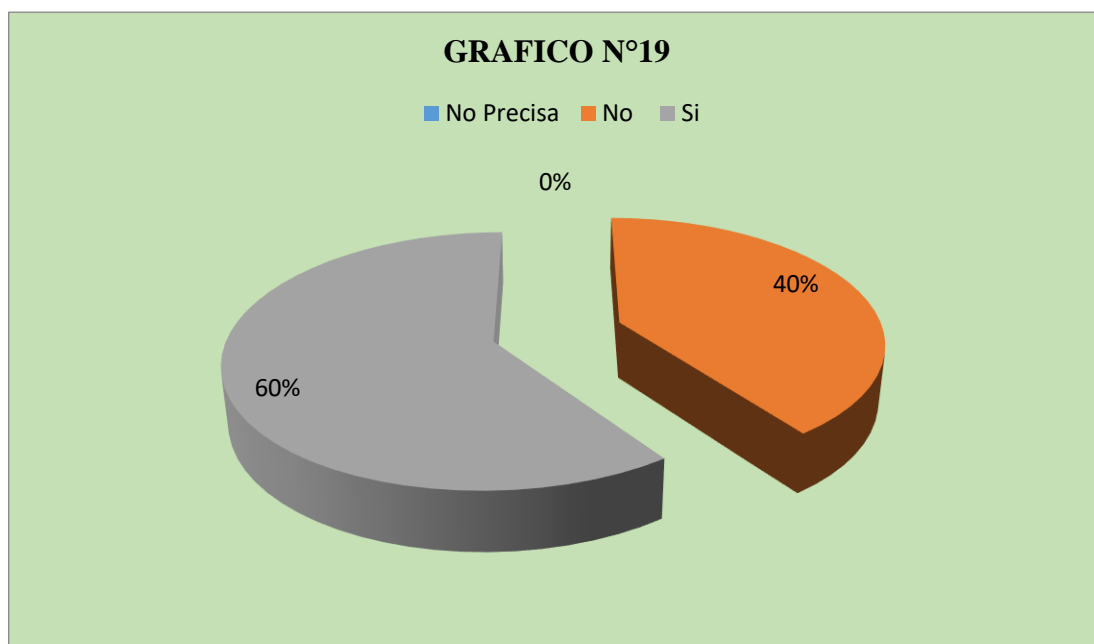
6.2.4 Respecto a la Rentabilidad

TABLA N° 19

Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?

Rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60%
No	6	40%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.



El 60% (9) consideran que la rentabilidad ha mejorado mientras que el 40% (6) considera que no ha mejorado.

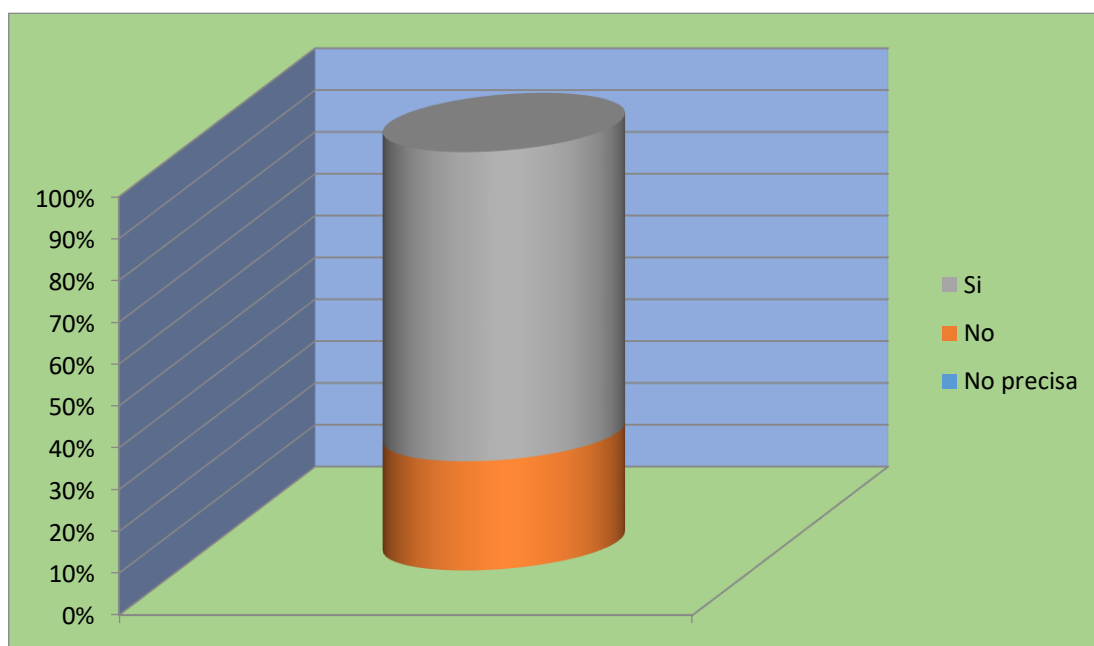
TABLA N° 20

Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido?

Rentabilidad de su empresa a mejorado por el financiamiento		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	77%
No	4	23%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 20



El 77% (11) consideran que la rentabilidad se ha mejorado por el financiamiento mientras que el 23% (4) considera que no es así.

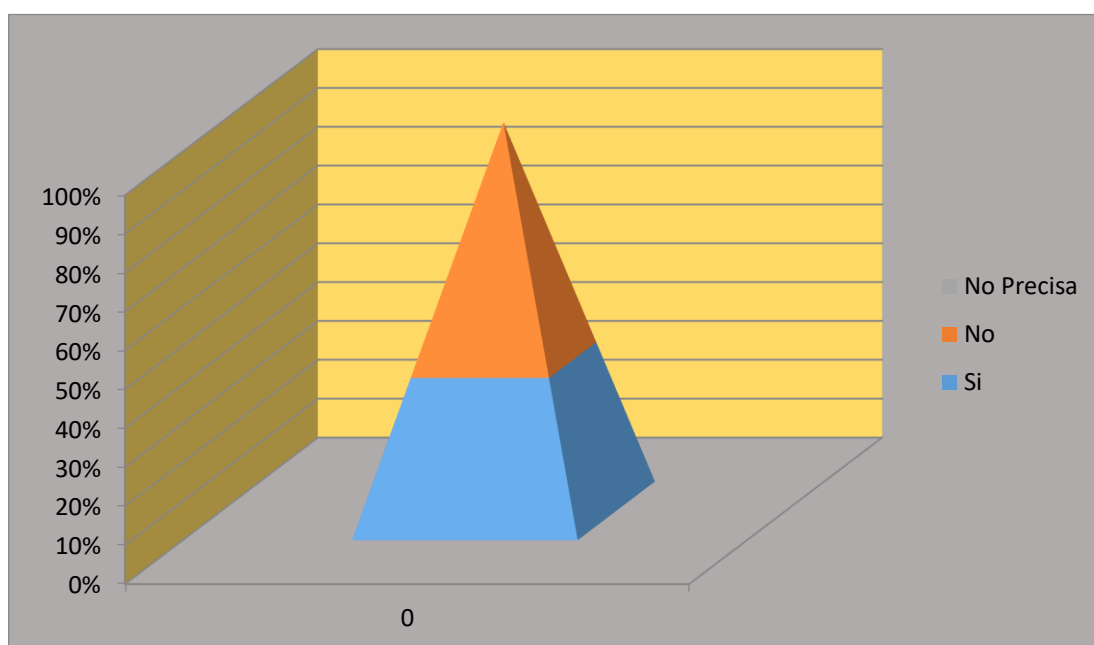
TABLA N° 21

Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal?

Rentabilidad a mejorado	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	47%
No	8	53%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.

GRAFICO N° 21



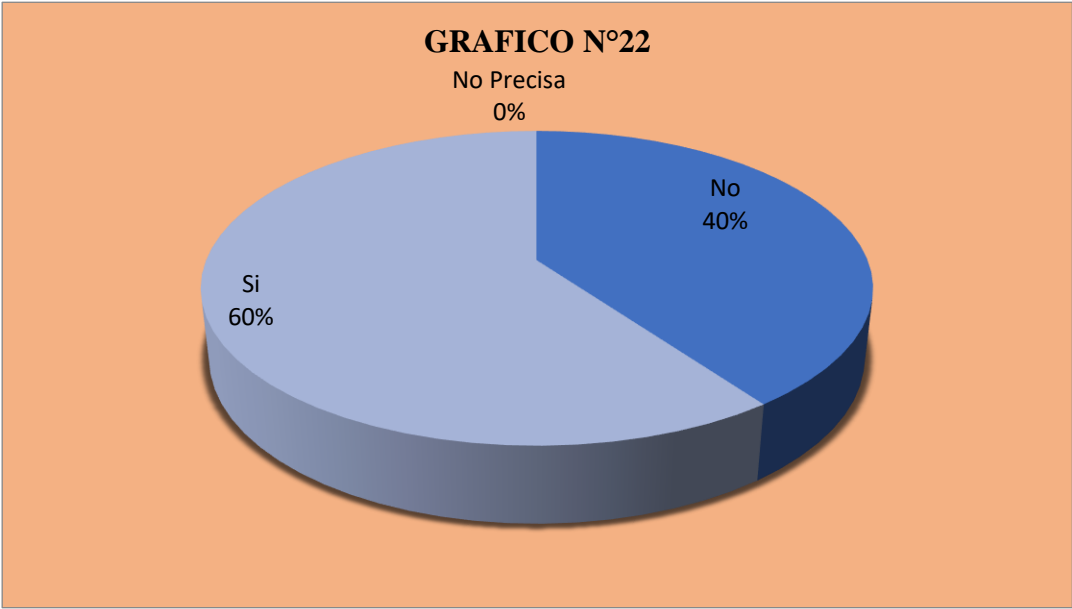
El 47% (7) consideran que la rentabilidad ha mejorado por la capacitación en tanto el 53% (8) considera que no es así.

TABLA N° 22

Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos?

Cree que la Rentabilidad a mejorado por Capacitación y el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60%
No	6	40%
No precisa	0	0%
Total	15	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas.



El 60% (9) considera que ha mejorado su rentabilidad por el financiamiento y capacitación recibida y el 40% (6) no lo considera así.

6.3. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Describir la percepción de los empresarios respecto a la capacitación y rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector Comercio rubro compra/venta de abarrotes de Huaral - 2017.”.

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

Estudiante: José Paolo Uribe Monteverde

Fecha: 10/05/2017

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

- 2.2 Formalidad de la Micro y Pequeña Empresa: MYPE Formal: (....)
 MYPE Informal: (....) 2.3 Número de trabajadores permanentes.....
 2.4. Número de trabajadores eventuales.....
 2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (....) Subsistencia
 (sobre vivencia): (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (....) No
 (....) Con financiamiento de terceros: Si (....) No (....)

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (....). Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas
 usureros (....)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (....) No

(....) El crédito fue de largo plazo.: Si

(....) No (....)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local

(%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación

(%).....Otros-Especificar:(%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

4.1. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito

financiero: Si (....) No (....)

4.2. Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

Uno(....)Dos (....)Tres (....)Cuatro (....)Más de 4(....)

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

Inversión del crédito financiero(....) Manejo empresarial(....)Administración de recursos humanos(....)Marketing Empresarial(....)Otro: especificar.....

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

Si (....) No (....)

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (....) 2 cursos (....)3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.6. En que años recibió más capacitación:

2014(....) 2015(....)

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

Si (....) No (....)

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

Si (....) No (....)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial(....)Manejo eficiente del microcrédito(....)GestiónFinanciera(....)Prestacióndemejorservicioalcliente(....)Otros:especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

5.1. Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (....) No (....)

5.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

Si (....) No (....)

5.3. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

Si (....) No (....)

5.4. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

Si (....) No (....)