



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES  
DEL SECTOR SERVICIO – ESTUDIOS CONTABLES, DEL  
DISTRITO DE CALLERÍA-PUCALLPA, PERÍODO 2012 –  
2013”

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

**AUTOR:**

RAQUEL MARITZA ALVIZ RUBINA

**ASESOR:**

CPCC RUSVELTH PAIMA PAREDES

**PUCALLPA – PERÚ**

**2014**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento,  
la capacitación y la rentabilidad de  
las micro y pequeñas empresas del  
sector servicio – rubro estudios  
contables, del distrito de Callería-  
Pucallpa, período 2012 – 2013”

**JURADO EVALUADOR**

**PRESIDENTE**

**CALLE CABALLERO, Milton Cesar**

**SECRETARIO**

**MONTOYA TOPES, Silvia Virginia**

**MIEMBRO**

**REYNA FRANCO, Gilberto Ángel**

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios, gracias a su bendición y su amor, permanente, y por permitirnos cada día ser más humano.*

*Al CPCC Rusvelth Paima Paredes por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.*

*A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, muchas gracias por su apoyo y enseñanza.*

## **DEDICATORIA**

*A mi mama, hijos, y en especial a mi  
papa aunque ya no esté conmigo,  
estoy segura que sentiría orgulloso de  
mi logro.*

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-rubro estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 17 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene universitaria completa. **Respecto a las características de las Mypes:** El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% y 53% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales. **Respecto al financiamiento:** El 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 y 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a corto plazo; el 67% invirtieron el crédito recibido en mejoramiento y/o ampliación de local. **Respecto a la capacitación:** El 67% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 100% consideran a la capacitación como una inversión; el 82% consideran a la capacitación relevante para sus empresas; **Respecto a la rentabilidad:** El 82% no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

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

## **Abstract**

This research had as its overall objective: to describe the main characteristics of financing, training and profitability of Mypes service-item accounting firms Calleria district-Pucallpa, period 2012-2013 sector. The research was quantitative and descriptive, to gather information was chosen as 17 Mypes directed, to whom they were administered a questionnaire of 23 closed questions, using the survey technique. The following results: For entrepreneurs: 100% of the legal representatives of the surveyed MSEs, their age ranges from 26 to 60; 88% are male; 100% have completed university. Regarding the characteristics of MSEs: 94% are between five to more than ten years in the corporate segment, 59% and 53% have two to more than three permanent and temporary workers. On financing: 67% said the funding was obtained from the banks; in 2012 and 2013, 67% stated that the requested loans were short-term; 67% invested in improving the credit received and / or local extension. Regarding training: 67% received no training before the credit received; 100% view training as an investment; 82% consider the training relevant to their business; Regarding returns: 82% financing does not specify whether improved the profitability of their businesses; 59% did not specify whether the training improved the profitability of their businesses; 94% said their company's profitability has improved in the last two years.

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

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la Tesis</b> .....	ii
<b>Hoja Jurado</b> .....	iii
<b>Agradecimiento</b> .....	iv
<b>Dedicatoria</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>Abstrat</b> .....	vii
<b>Contenido</b> .....	viii
<b>Índice de tablas y gráficos</b> .....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	01
1.1 Planteamiento del problema.....	08
1.2 Objetivos de la investigación.....	08
1.3 Justificación de la investigación.....	09
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	10
2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Bases teóricas.....	17
2.3 Marco conceptual.....	31
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	36
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	36
3.2 Diseño de la investigación.....	36
3.3 Población y muestra.....	37
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	37
3.5 Técnicas e instrumentos.....	42
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	43
4.1 Resultados.....	43
4.2 Análisis de los resultados.....	48
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	53
<b>Aspectos complementarios</b> .....	55
Referencias bibliográficas.....	55
Anexos.....	61

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla y gráfico N° 01.....	65
Tabla y gráfico N° 02.....	65
Tabla y gráfico N° 03.....	66
Tabla y gráfico N° 04.....	66
Tabla y gráfico N° 05.....	67
Tabla y gráfico N° 06.....	67
Tabla y gráfico N° 07.....	68
Tabla y gráfico N° 08.....	68
Tabla y gráfico N° 09.....	69
Tabla y gráfico N° 10.....	69
Tabla y gráfico N° 11.....	70
Tabla y gráfico N° 12.....	70
Tabla y gráfico N° 13.....	71
Tabla y gráfico N° 14.....	71
Tabla y gráfico N° 15.....	72
Tabla y gráfico N° 16.....	72
Tabla y gráfico N° 17.....	73
Tabla y gráfico N° 18.....	73
Tabla y gráfico N° 19.....	74
Tabla y gráfico N° 20.....	74
Tabla y gráfico N° 21.....	75
Tabla y gráfico N° 22.....	75
Tabla y gráfico N° 23.....	76
Tabla y gráfico N° 24.....	76
Tabla y gráfico N° 25.....	77
Tabla y gráfico N° 26.....	77
Tabla y gráfico N° 27.....	78
Tabla y gráfico N° 28.....	78

Tabla y gráfico N° 29.....	79
Tabla y gráfico N° 30.....	79
Tabla y gráfico N° 31.....	80
Tabla y gráfico N° 32.....	80
Tabla y gráfico N° 33.....	81
Tabla y gráfico N° 34.....	81
Tabla y gráfico N° 35.....	82
Tabla y gráfico N° 36.....	82
Tabla y gráfico N° 37.....	83
Tabla y gráfico N° 38.....	83
Tabla y gráfico N° 39.....	84
Tabla y gráfico N° 40.....	84

## **I. INTRODUCCIÓN**

**Echevarría, Morales & Varela (s.f.)**, manifiestan que nivel internacional, en la mayoría de los países, las MIPyMES representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Interno Bruto”. Bajo este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.

Es claro que, con dinero se puede hacer casi todo: mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se le presente o que le sean redituados mayores beneficios. Al contar con dinero y un buen manejo de éste, un empresario en pequeño podrá responder acertadamente a las necesidades y expectativas del mercado.

Sin embargo, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto. Aun cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

Por lo anterior, la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las PyMES, destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes.

Analistas del tema señalan que más del 50 por ciento de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado. Hay problemas que se deben vencer: la

cultura del pequeño empresario, que tiene que ver con la falta de formación profesional; la ausencia de una visión de negocios, y; el empirismo en el manejo del mismo

**Pavón (2010)**, Las pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión (SELA, 2009). Agrega Pavón, que otros estudios corroboran estos resultados, al inferir que en esta zona existen cerca de 17 millones de empresas formales, 95% microempresas y 1,5 millones pequeñas y medianas, que aportan 40% del empleo, 33% del PIB y 25% de la inversión. A nivel nacional, en México las pymes generan 52 % del PIB y 72 % del empleo y en Argentina representan 60% de la mano de obra ocupada y contribuyen al PIB en cerca del 30%. No obstante, las pymes se caracterizan por una alta tasa de mortalidad, aún en los países industrializados. En los Estados Unidos, por ejemplo, 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y el 53% antes de los cuatro años.

**Estudios Económicos (s.f.)**, manifiesta que la pequeña y mediana empresa (Pyme) es una pieza clave de la economía japonesa. Ella juega un rol vital en la economía al representar el 99% del total de establecimientos empresariales, concentrando el 67% de la fuerza de trabajo del Japón. Por sector económico, el 51% son empresas manufactureras, el 64% del rubro de ventas al por mayor y el 71% de empresas detallistas son Pymes.

Agrega Estudios Económicos, que dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a la Pyme proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse Pymes sólidas, donde los

financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa.

Concluye Estudios Económicos, que las cooperativas y asociaciones de crédito se especializan en financiar este sector, sin embargo, no son capaces de cubrir todas las necesidades de la Pyme debido al alto nivel de demanda de financiamiento. Más aún, los clientes a menudo no se encuentran satisfechos con los términos y condiciones de financiamiento extendidos por estas organizaciones.

**Glisovic & Martínez (2012)**, manifiestan que en las primeras etapas de su ciclo de vida, las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen depender de fuentes informales de financiamiento y necesitan servicios básicos, como la gestión del flujo de caja a través de préstamos a corto plazo y cuentas de ahorro básicas. Un estudio piloto de FinScope en Sudáfrica demostró que la mayoría de las empresas muy pequeñas necesitan una línea de crédito a corto plazo para sortear breves deficiencias de flujo de caja (en ocasiones, de un día para otro)

**Cetty (2003)**, sostiene que para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa.

Por otro lado, **La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009)**, informe que en América Latina y Europa; dice que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen

olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo de las MyPE, además las estadísticas muestran que el 80% del total de las MyPE en América Latina ,son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica.

**Vásquez (2009)**, manifiesta que en la economía de México se clasifican a las empresas de acuerdo a su tamaño, su giro y el impacto que sus resultados tienen para el crecimiento de nuestro país. Las Microempresas son la fuerza económica más elemental del país para un crecimiento seguro de nuestra economía y que su apoyo en financiamiento permite escalar hacia un crecimiento óptimo en la economía nacional”.

Agrega Vásquez, que en México la micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME) revisten gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. A pesar de que constituyen el 99.2% del total de las empresas uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento, a lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad.

**Quiñones (2012)**, manifiesta que en Ecuador las PYMEs representan el 95% de las unidades productivas, generan el 60% del empleo, participan del 50% de la producción, tienen un amplio potencial redistributivo, refieren capacidad de generación de empleo, amplia capacidad de adaptación, flexibilidad frente a los cambios y estructuras empresariales horizontales.

No obstante a estos beneficios predomina también una limitada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos, poca capacitación del personal, financiamiento, inadecuado equipamiento, limitada capacidad de exportación a causa del desconocimiento de procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países, débil cadena logística con costos elevados, entre otros que restringen su competitividad.

**Mejía (2009)**, manifiesta que en el Perú el 88.7% establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados individualmente. La modalidad más utilizada para la formación de un pequeño negocio es la denominada "Persona Natural", y en menor grado, la Empresa Unipersonal y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Más de tres cuartas partes de los establecimientos de la micro y pequeña empresa están organizados formalmente como Personas Naturales. Obviamente esta presencia es más acentuada en la microempresa (con 1 a 10 trabajadores), donde aproximadamente 80% de los establecimientos son Personas Naturales. En cambio en la pequeña (con 11 a 20 trabajadores), se observa una mayor diversificación, que incluye desde las formas individuales de organización hasta Sociedades Anónimas. En este estrato los establecimientos organizados individualmente son menos de una quinta parte.

Agrega Mejía, que las microempresas están agrupadas por actividad económica; se observa que cerca del 93.0% de los establecimientos comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales, así como el 95.0% de servicios de comida u hospedaje (restaurantes y hoteles) están organizados individualmente en sus distintas modalidades. En los servicios sociales y de salud este tipo de organización, representa alrededor del 93.0%, en los servicios comunitarios sociales y personales y la industria manufacturera, la participación de los establecimientos organizados individualmente es de 81.0% y 82.0% respectivamente. En el departamento de Lima, donde se encuentran 36.0% de los establecimientos de la micro y pequeña, 79.0% están organizados en forma individual. En el interior del país la organización individual tiene mayor presencia, en especial en aquellos departamentos con menor desarrollo relativo, es el caso de Huancavelica por ejemplo, donde las organizaciones individuales representan 98.0%.

Es más Mejía manifiesta que La micro y pequeña empresa participan en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro. Es así que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro

y pequeña empresa, en efecto 66.1% se dedican al comercio y reparación de vehículos y efectos personales, 9.5% de establecimientos se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles en tanto que sólo 10.8% se dedican a la industria manufacturera de pequeña escala. En los establecimientos con menos de 5 trabajadores, se observa una alta concentración de la actividad comercial y reparación de vehículos y efectos personales (68.5%). En cambio; conforme se incrementa el tamaño del establecimiento, mayor es la presencia de la industria manufacturera, disminuyendo la participación de las actividades de comercio y los servicios.

También Mejía, manifiesta que las microempresas en el Perú, para conseguir préstamo y/o financiamiento, el empresario acude a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo es necesario que el empresario debe conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar su financiamiento).

**Hernández (2009)**, manifiesta que una empresa que brinda asesoría contable permite una gestión contable organizada y clara, de forma que el usuario de la misma conozca en todo momento el estado de sus cuentas y los detalles de los balances. Esto permite la planificación de proyectos, puesto que la información que se obtiene de una buena gestión contable puede ser analizada con garantías, con lo que programar inversiones de futuro se convierte en una operación relativamente sencilla. La contabilidad está íntimamente relacionada con la fiscalidad y por este motivo un estudio contable tiene que facilitar las obligaciones de los clientes.

Agrega Hernández, que la consultoría, en sus múltiples vertientes, constituye un campo de acción dinámica y estimulante que requiere habilidades excelentes de comunicación y resolución de problemas. En un estudio contable se está preparado para facilitar la consultoría que requieren los clientes. Para realizar una adecuada consultoría es necesario contar con capacitación permanente,

entrenamiento y perfeccionamiento, en este caso, en todos los aspectos empresariales. Un estudio contable, en buena cuenta es una empresa de consultoría para las áreas que necesita consultar el cliente, no sólo abarca el aspecto contable. Es casi integral. Especialmente en la actualidad, donde las empresas necesitan minimizar costos, por tanto confían a un solo ente, el estudio contable, todas las consultas pertinentes a los negocios que realizan.

Por otro lado, **Cano (2011)**, manifiesta que en el Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento.

También **Ucayali Interactiva (2013)**, sostiene de acuerdo a los Datos Generales de la Región Ucayali, "...la región Ucayali está situada en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km<sup>2</sup>; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos.

Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en Agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín. Tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa – Lima”.

También, **Gobierno Regional de Ucayali (2011)**, en su *Plan Operativo Institucional*, manifiesta que en la Regional Ucayali la actividad de las Mypes e Industrial y Pesquera, está considerada como una de las actividades de mayor

importancia socioeconómica de la Región Ucayali. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de MyPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector servicio–rubro estudios contables, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas MyPE se encuentran en el distrito de Calleria-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPEs, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas MyPE acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce sí tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MyPE en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio–rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio–rubro estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2012-2013.

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

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

Finalmente, esta investigación se justifica, de acuerdo a lo que manifiesta: **Centty (2003)**, sostiene que el 95.80% de empresas en el Perú son microempresas que sumado al 3.30% de las pequeñas hace un total de 99.1% de empresas de pequeña escala o las denominadas PYMES, las cuales son economías familiares de subsistencia, con bajos recursos Humanos y Financieros, lo que ocasiona que nuestro país se encuentre en condiciones de dependencia económica y tecnológica.

Pero lo que más preocupa de lo manifestado anteriormente es que el sector comercio en el ámbito nacional representa el 64% de las actividades empresariales de nuestro país, explicando ello el hecho de la informalidad, el contrabando, la falta de dinámica en la economía, la pérdida de competitividad, el déficit de la balanza comercial y otros tantos fenómenos producto de un sector que no requiere de capacitación, adelantos tecnológicos, absorción de mano de obra y sobretodo que no genera valor agregado, por lo tanto no genera conocimiento y unión de los sectores de la Economía.

**Sánchez (s.f.)** explica que en el Perú en la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (Mypes), son de vital importancia para la economía de nuestro País. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran

significación por que aportan con un 40% al Producto Bruto Interno (PBI), y con 80% de la oferta laboral sin contar con el autoempleo que genera.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

En consecuencia aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico, capacitación. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

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

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

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

### **2.1. Antecedentes**

**Gamarra (2011)**, investigó a las microempresas del rubro hotelero y llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios de las Mypes son adultos, cuyas edades se encuentran entre 26 y 60 años; el 55% son del género masculino; el 82 % tienen educación básica; el 82% de las Mypes tienen más de tres años de antigüedad; el 73% tienen

más de tres trabajadores permanentes y la totalidad de los empresarios han puesto el negocio para obtener ganancias.

Agrega Gamarra, respecto al financiamiento: El 55% de las Mypes cuentan con financiamiento propio; el 60 % cuentan con financiamiento de una entidad bancaria; el 60 % requieren de financiamiento de terceros, y la mayoría han invertido en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación: El 64% de los representantes de las Mypes se capacitaron en Manejo empresarial; el 55% del personal de las Mypes sí han recibido algún tipo de capacitación; el 64% de representantes consideran que la capacitación es una inversión y el 64% de temas de capacitación han estado relacionadas con prestación de mejor servicio al cliente.

Concluye Gamarra, respecto a la rentabilidad empresarial: El 64% de representantes de las Mypes consideran que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 55% consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas.

**Saavedra (2011)**, investigó a las microempresas del sector servicio y llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: a) Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, en un 80% son sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa. d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tiene más de tres años en el rubro empresarial. e) Del 100% de los encuestados, el 50% y 40%, posee dos trabajadores permanentes y un trabajador eventual dentro de su negocio. Respecto al financiamiento: g) Del 100% de encuestados, el 67% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. h) El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 invirtieron su crédito en capital de trabajo.

Agrega Saavedra, Respecto a la capacitación: j) Del 100% de los encuestados, el 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años la cual fue en otro tipo de tema que no se especifica en un 50%. l) Del 100% de los

representantes encuestados, el 50% manifestó que su personal si ha recibido capacitación. m) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declaro que si considera que la capacitación es una inversión.

Concluye Saavedra, Respecto a la rentabilidad: o) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no preciso si financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa. p) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de la empresa q) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

**Lozano (2011)**, en su informe de investigación: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro actividad de impresión gráfica del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011, concluye respecto a los empresarios: El 62.5% de los dueños de las Mypes encuestadas son del sexo femenino, con un promedio de edad de 36 años y el 87.5% tienen grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: En el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2010, el 87.5% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2011, el 87.5% los montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles.

Agrega Lozano, que el 50% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 18% anual; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. Mientras que el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, cobrando una tasa de interés del 48% anual; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavin. Finalmente, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en

activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo.

Es más Lozano, explica respecto a la capacitación: El 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. Así mismo, el 25% de los microempresarios recibieron capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% en otros cursos no especificados. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad entre 2 y 3 años, respectivamente. Así mismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente.

Finalmente Lozano, manifiesta que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de sus empresas.

**Vargas (2005)**, investigó el financiamiento para la mediana empresa y concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

Agrega Vargas, que la mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un

historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento.

Es más Vargas, sostiene que entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Concluye Vargas, que existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

Por su parte, **Zambrano (2008)**, investigación sobre si *Realmente el gobierno apoya a las mypes*; se centró en obstáculos a acceder al financiamiento de las MYPES, desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a Prestamistas y Asociaciones de crédito.

Continúa Zambrano, el primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Hay que destacar que a un micro

empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias es muy difícil comenzar a pagarles a las entidades financieras y más aún con los altos costos de crédito.

La formalización es otro punto muy importante y la vez muy complejo, el costo de la formalización de la empresa, siendo una pequeña o micro empresa que no cuenta con un gran capital y en muchos casos el costo puede llegar a ser igual o peor al que tiene este para iniciarse, a su vez tiene que someterse a una gran cantidad de papeleos (papeles requisitorios, licencia de funcionamiento, mediadas de seguridad), no contando sobre todo con el tiempo que demore este proceso en el cual hacen citas en diferentes días invirtiendo tiempo y dinero.

Agrega Zambrano, que la falta de información del mercado y economía; y la capacitación siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no podemos triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no puedan 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.

Concluye Zambrano, en otros casos la persona que conoce del tipo de negocio pero no de finanzas ni de contabilidad se deja estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos de todo el capital, por lo general le pasa a las personas que trabajan con familiares que de alguna forma la confianza hace que se dejen estafar, por todo esto y muchas otras cosas, es que hace falta una capacitación. Pero no como las que hace el gobierno, como se dice coloquialmente "por cumplir", sino una capacitación orientada al real desarrollo del micro pequeño empresario.

Por otro lado **Vela (2008)**, “.....enfaticó la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de

las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave”.

Continua Vela, el reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las Mypes es la oferta organizada de las Mypes para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las Mypes con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las Mypes es indispensable la formalización de las Mypes que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las Mypes y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las Mypes por falta de financiamiento.

Concluye Vela, el reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las Mypes , la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

**López & Espinoza (2005)**, investigó sobre el crédito bancario y el financiamiento para la peque empresa comercial de la región Tumbes y concluye que: La pequeña empresa comercial de la Región de Tumbes, por lo

general demanda financiamiento entre los S/.5,000 y S/.10,000 nuevos soles, las Instituciones Financieras que mayormente brindan créditos a la pequeña empresa comercial son: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura y el Banco de Crédito del Perú. Referente a las tasas de interés, se deben tener en cuenta lo siguiente: Para créditos hasta S/ 10,000 se debe elegir a la CMAC de Piura. Entre los S/ 10,000 y S/ 15,000 es indiferente optar por una u otra CMAC, ya que ambas Cajas Municipales cobran la misma tasa de interés (3.50% con capitalización mensual). Para créditos mayores a los S/ 15,000 y menores a S/ 52,500 se debe elegir el financiamiento que ofrece la CMAC de Sullana.

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

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

## **2.2. Bases Teóricas**

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

**Schnettler (2002)**, sostiene que es imprescriptible cuando nos refiriéramos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, “.....como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento

son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados.

En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.

Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión”.

### **La teoría del Trade-Off.**

**Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998)**, nos muestran la teoría del Trade-Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas, vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como

los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

### **Asimetrías de Información**

Agrega Fazzari et al, “... Estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión”.

Myers y Majluf (1984), plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el Mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de

financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub los inversionistas están menos informados que los administradores. La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub.

Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Asimismo Brioso y Vigier en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

### **Capital Propio**

Concluye Fazzari et al:

Que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas, entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

- Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo

invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

## **La Deuda**

**Herrera, Limón & Soto (2006)**, clasifican la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- Instituciones financieras: prestamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- Individuos: por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.

Por otro lado, **Mejía**, nos muestran los tipos de financiamiento:

**Financiamiento a Corto Plazo:** Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

### **Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor)**

Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

### **Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero)**

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.

### **Préstamos**

Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.

### **Pagaré**

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.

### **Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).**

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

### **Crédito Pignoraticio**

Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.

### **Factoring**

Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas.

### **Cartas Fianza y Avales**

Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.

### **Warrants**

Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

**Financiamiento a Mediano y Largo Plazo:** Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones, Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito de con plazos de hasta 15 años.

Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

### **Préstamo**

Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.

### **Leasing (arrendamiento)**

Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.

### **Líneas de Crédito de COFIDE**

Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica.

Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente.

Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden

solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

### **2.2.2. Teorías de la Capacitación**

**Ramírez (2003)**, sostiene que los desarrollos posteriores de la teoría económica, han permitido abordar desde diferentes perspectivas la formación y capacitación en y para el trabajo, resaltando la importancia de este factor en la actividad económica. Es así, como dentro de la Escuela Marginalista, entre quienes trabajaron la teoría del equilibrio se destaca LEÓN WALRAS, quien plantea: “Se suponen insertos en el sistema económico tres categorías de sujetos, distintos según la naturaleza de los bienes de capital a su disposición. Serán terratenientes, que poseen la tierra, trabajadores, que poseen capital personal y capitalistas en sentido estricto, que poseen los bienes de capital propiamente dichos. Cada uno de estos sujetos, en cuanto propietario de capital, están en condiciones de ofrecer al mercado los servicios productivos de sus capitales.

De esta forma, WALRAS considera de la misma importancia la posesión de capital físico o capital personal, que en este caso podríamos asimilarlo al concepto que aparece años después de Capital humano. Continuando con el análisis de la importancia relacionada con la posesión de capital físico y capital personal, la corriente Neoclásica Principal de la Escuela Marginalista, prosiguió el trabajo sobre el tema de la remuneración y el efecto de la capacitación sobre el trabajo; es así, cómo Alfred Marshall, en el libro VI, Capítulo III, se refiere a las fuerzas que actúan sobre la oferta de trabajo y generan desventajas acumulativas en la posición de negociación de los trabajadores. Distingue cinco características; en la segunda de ellas señala:

La educación y el adiestramiento de los trabajadores no dependen sólo de las ganancias esperadas: Dado que el trabajador conserva su

propiedad, quienes pagan de su crianza y educación reciben muy poco del precio pagado por sus servicios en años posteriores. Los hijos de los trabajadores reciben generalmente una educación y un adiestramiento inadecuados para el trabajo, y este mal es acumulativo. Además, el adiestramiento de los trabajadores iniciado por los empleadores genera beneficios que el empleador no puede apropiarse en su totalidad; el adiestramiento de los trabajadores constituye un ejemplo importante de las economías externas reales irreversibles” En esta parte Marshall, se aleja de la teoría de Smith, quien consideraba la capacitación y la formación para el trabajo como una forma de acumulación de capital; sin embargo, Marshall, reconoce que el adiestramiento si produce unos beneficios que según él, se los apropia el trabajador;

Lo importante es considerar la forma como este autor reconoce la importancia del adiestramiento como fuente de una mayor productividad en el trabajo, genera unos excedentes y crecimiento de la economía, sin importarnos quién se apropie de ellos y asumiéndolos como un componente de beneficio social.

Agrega Ramírez, que para el análisis de la selección de ocupaciones, interpreta las horas trabajadas, como el tiempo dedicado a actividades de mercado, y cada una de estas actividades se llama ocupación; el ejercicio de algunas ocupaciones requiere mayor capacitación que otras; en aquellas que se requiere mayor especialización, la tasa de remuneración debe ser mayor; por lo tanto, la fuente más importante de beneficio de la especialización es la educación y la capacitación, que aumentan la productividad en una ocupación. Se conoce bien el monto de escolaridad que necesitan los médicos, los abogados o los físicos, pero también es importante la capacitación informal que se adquiere en el trabajo, en muchas ocupaciones. Concluye Ramírez, las principales limitaciones a la innovación y el desarrollo tecnológico, se pueden dividir en cuatro categorías a saber:

- El personal
- La capacitación
- Los recursos financieros
- El entorno.

Se consideran pertinentes las relacionadas con el personal y la capacitación. Los empresarios consideraron la formación inicial del personal como un obstáculo muy importante a los proceso de innovación, siendo los costos de capacitación un componente de mucho peso en esta limitación. Los empresarios califican la capacidad técnica del personal como un factor que influye positivamente en los logros obtenidos por las organizaciones; otros factores calificados como favorables del recurso humano de las organizaciones empresariales son: la actitud frente al cambio, los programas de capacitación y la estabilidad; el factor más desfavorable es la falta de manejo de idiomas.

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

“Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación, el nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización, Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el

conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico".

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Tipos de rentabilidad**

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

#### **La rentabilidad económica**

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

el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

Resultado antes de intereses e impuestos

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

Activo total a su estado medio

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

### **La rentabilidad financiera**

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

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

Resultado neto

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

Fondos Propios a su estado medio

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

## **2.3. Marco conceptual:**

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

#### **Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

**SUNAT (2008)**, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, decreta que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

#### **Características de las MYPE:**

##### **a) Número de trabajadores:**

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

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

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

**Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades

Impositivas Tributarias (UIT).

**Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades

Impositivas Tributarias (UIT).

El 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.

**Centty (2003)**, define a la microempresa como unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuanto a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleo debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo, a pesar de que sus trabajadores en los últimos años cuentan en su mayoría con estudios universitarios o técnicos.

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

**Ipanaqué & Reyes (2009)**, define al financiamiento la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios.

**Casimiro (2007)**, define a la capacitación como el proceso educativo a corto plazo que utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado mediante el cual el personal no administrativo adquiere los conocimientos y habilidades técnicas necesarias para acrecentar la eficacia en el logro de las metas organizacionales. La capacitación es toda actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador.

Agrega Casimiro, que la capacitación incluye el adiestramiento, pero su objetivo principal es proporcionar conocimientos, en los aspectos técnicos del trabajo. Fomentando e incrementando los conocimientos y habilidades necesarias para desempeñar su labor, mediante un

proceso de enseñanza-aprendizaje bien planificado. Se imparte generalmente a empleados, ejecutivos y funcionarios en general cuyo trabajo tiene un aspecto intelectual, preparándolos para desempeñarse eficientemente.

Concluye Casimiro que la capacitación es el proceso sistemático por el que se modifica la conducta de los colaboradores, para favorecer el logro de los objetivos y fines de las instituciones. En síntesis, es un esfuerzo por mejorar el rendimiento actual o futuro del colaborador.

**Definición ABC (2014)**, define al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

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

**Qian, Li, & Zhou (s.f.)**, define a la capacitación desde diferentes puntos de vista: La Capacitación es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud. Es la preparación de una persona para el cargo. Es una necesidad, porque las personas aprenden de todos modos en el ejercicio de sus funciones, la capacitación es una guía o ayuda. Concluyen Qian, et al, la capacitación es una actividad que se enseña a los empleados como forma de desempeñar su puesto actual. Es el

conjunto de acciones de preparación que desarrollan las entidades laborales dirigidas a mejorar las competencias, calificaciones y recalificaciones para cumplir con calidad las funciones del puesto de trabajo y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicio. Este conjunto de acciones permite crear, mantener y elevar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores para asegurar su desempeño exitoso.

**De Conceptos (2014)**, define a la capacitación como el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiriera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto

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

**Díaz (2012)** define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.

la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión –principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión y beneficios de personal. Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es

decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

**Definición.mx (s.f.)**, denomina a la rentabilidad como el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

### III. METODOLOGÍA

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

##### 3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo (se va medir las variables).

##### 3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo.

#### 3.2 Diseño de investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

##### 3.2.1 No experimental

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

##### 3.2.2 Transversal

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

##### 3.2.3 Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

### 3.2.4 Descriptivo

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

## 3.3 Población y muestra

### 3.3.1 Población

La población de la investigación ha estado conformada por 17 Mypes, sector servicio– rubro estudios contables, del distrito de Callería – Pucallpa.

### 3.3.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 17 Mypes.

## 3.4 Definición y operacionalización de las variables

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón  Un año  Dos años  Tres años  Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20  Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No  Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las Mypes (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### **3.5 Técnica e instrumentos**

#### **3.5.1 Técnica**

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

#### **3.5.2 Instrumento**

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

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1 Resultados

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

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 100% (17) de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años.
<i>Sexo</i>	2	En los representantes legales de las Mypes en encuestadas el 88% (15) son del sexo masculino, mientras que el 12% (2) son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	En los representantes legales, el 100% de los encuestados tienen superior universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 47% (8) son casados, el 41% (7) convivientes, el 6% (1) son divorciados, y en la misma proporción porcentual son solteros
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales de las Mypes en estudio, predomina la ocupación contador con 100% (17).

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

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

**CUADRO N° 02**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	El 53% (9) tiene más de 10 años en el rubro empresarial, el 41% (7) tienen de cinco a diez años en el rubro empresarial, y el 6% (1) tienen dos años respectivamente.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	El 100% (17) de los representantes legales encuestados manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro estudios contables son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	El 59% (10) posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes, el 23% (4) no posee trabajadores permanentes, y el 18% (3) tiene un trabajador permanente.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	El 53% (9) manifestó que tiene de dos a más de tres trabajadores eventuales, el 35% (6) tienen un trabajador eventual, mientras que el 12% (2) dijo no tener trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	El 100% (17) manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

### 4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

**CUADRO N° 03**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 82% (14) manifestó que su financiamiento es propio, mientras que el 18% (3) manifestó que su financiamiento es por terceros.
<i>De qué sistema</i>	12	De los encuestados que su financiamiento es por terceros, el 67% (2) obtuvo financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 33% (1) de entidades no bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 66% (2) obtuvo su financiamiento mediante el Banco de Crédito y el Banco de la Nación, el 33% (1) obtuvo financiamiento de Confianza.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 100% (3) manifestaron que las entidades bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2012)</i>	17	En el año 2012, el 100% (3) de encuestados que recibieron créditos durante el año 2012 fue a corto plazo.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2013)</i>	23	En el año 2013, el 67% (2) dijo que el crédito fue a largo plazo, y el 33% (1) precisa que fue a corto plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 67% (2) invirtieron el crédito que obtuvieron en mejoramiento y ampliación de local, mientras que el 33% (1) en capital de trabajo.

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

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

**CUADRO N° 04**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	28	El 67% (2) manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 33% (1) manifestó que no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en los últimos dos años</i>	29	El 76% (13) manifestó haber recibido entre dos a más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años, el 12% (2) recibió una capacitación, mientras que el 12% (2) dijo que no recibió capacitación.
<i>Personal recibió capacitación</i>	31	El 59% (10) manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 24% (4) dijo que su personal no recibió capacitación, mientras que el 17% (3) no precisa.
<i>La capacitación es una inversión</i>	34	El 100% (17) de los representantes legales encuestados si considera a la capacitación como una inversión.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	35	El 82% (14) declararon que no consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, y el 18% (3) no precisa.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	36	El 59% (10) manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en diferentes cursos relacionados al servicio que otorgan, mientras que el 41% (7) manifestó que sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación.

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

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

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	37	El 82% (14) no precisa so el financiamiento mejoró su rentabilidad, mientras que el 18% (3) dijo que sí.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	38	El 59% (10) no precisa si la capacitación ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 41% (7) manifestó que sí.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	39	El 94% (16) manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 6% (1) no precisa.
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	40	El 64% (11) manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años, el 24% (4) no precisa, mientras que el 6% (1) dijo que su rentabilidad si disminuyo en los últimos dos años.

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

## 4.2 Análisis de los resultados

### 4.2.1 Respecto a los empresarios

- ✓ De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Gamarra, Saavedra y Lozano** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, respectivamente.
- ✓ El 88% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos contrarios a lo encontrado **Saavedra y Lozano** donde predomina el sexo femenino con 80% y 63% por otro lado estos resultados son similares a lo encontrado por **Gamarra**, donde el sexo es masculino con 55%.
- ✓ El 100% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria completa (ver tabla 03), datos contrario a los resultados encontrado por **Gamarra** donde predomina la instrucción básica con 55%; también estos resultados son similares a lo encontrado por **Saavedra y Lozano**, donde el 50% tiene grado de instrucción universitaria completa y 88% superior no universitaria. Estas diferencias podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro a lo que se dedican los microempresarios, así como el lugar donde está establecido la microempresa.

### 4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

- ❖ El 94% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro estudios contables, entre cinco a más de diez años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. También estos resultados son contrario a datos de **Lozano**, donde las Mypes estudiadas solo tienen de uno a tres años; también estos resultados son similares a lo encontrado por **Gamarra y Saavedra**, donde las mypes estudiadas en 82% y 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial.

- ❖ El 59% de las Mypes encuestadas tienen entre dos a más de tres trabajadores permanentes, y el 53% tienen entre dos a tres trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Gamarra** donde el 73% tienen trabajadores permanentes y **Saavedra** donde el 50% y 40% tienen trabajadores permanentes y eventuales. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, las Mypes en estudio son microempresas.

#### 4.2.3 Respecto al financiamiento

- El 67% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario y el 33% recibieron crédito del sistema no bancario (ver tabla N° 12); estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Gamarra**, **Saavedra** y **Lozano** donde el 60%, 67% y 100% recibieron crédito del sistema bancario. Sin embargo, en el fondo los resultados tienen la misma dirección, es decir, fueron otorgados por entidades bancarias, siendo la diferencia, sólo de proporciones porcentuales; ello podrían tener distintas explicaciones como, garantías y giro del negocio, etc.
- El 100% manifestaron que los créditos solicitados en el año 2012 fueron a corto plazo, y en el año 2013 el 67% fue a largo plazo (ver tabla N° 17 y 23); estos resultados son confirmados por los teóricos del financiamiento **Schettler** y **Herrera, Limón & Soto**, quienes sostienen que las empresas necesitan financiamiento, así como necesitan evaluar qué tipo de financiamiento necesitan de acuerdo a sus necesidades, también estos datos son similares a lo que encontró **Zambrano**, que las entidades financieras cobran intereses muy altos y los créditos son a corto plazo.
- El 67% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y/o ampliación de local, y el 33% en capital de trabajo (ver tabla N° 27). Estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Gamarra**, **Saavedra** y **Lozano**, que invirtieron los

créditos que obtuvieron en capital de trabajo y ampliación y mejoramiento de local.

- Así mismo, los resultados encontrados guarda cierta coincidencia con los resultados de, **Vela**, que concluye que es necesario una articulación competitiva entre los diferentes actores económicos, las mypes y las instituciones financieras, para que las Mypes no tengan dificultades para acceder al crédito. Por otro lado las Mypes que si obtuvieron crédito estarían implicando que, el financiamiento recibido sólo les permiten permanecer en el mercado pero no hay seguridad de crecimiento y desarrollo.

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

- ✓ El 67% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla N° 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son contrarios a los resultados encontrados por **Gamarra, Saavedra y Lozano**, donde las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- ✓ El 76% de los microempresarios encuestados han recibido entre dos a más de cuatro capacitaciones en los últimos dos años (ver tabla N° 29). Estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas; también estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por **Gamarra, Saavedra y Lozano** donde las Mypes estudiantes si fueron capacitadas en los últimos dos años. Por otro lado estos resultados es confirmado por **Zambrano** quien manifiesta que las Mypes que no triunfan es por desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, así como falta de capacitación.

- ✓ El 52% de los microempresarios encuestados recibieron el curso de capacitación en tributación (ver tabla N° 30). Estos resultados son similares con los resultados encontrados por **Gamarra** y **Saavedra** donde las Mypes estudiadas en 64% se capacitaron en manejo empresarial y en otros temas que no se especifica. Estas diferencias podrían ser explicados por el sector, rubro y giro del negocio.
- ✓ El 59% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación (ver tabla N° 31). Estos resultados son similares con los encontrados por **Gamarra** y **Saavedra** donde el 55% y 50% de las Mypes encuestadas su personal si recibieron capacitación. Esta similitud podría estar implicando, que para el micro empresario es muy importante la capacitación.
- ✓ El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por **Gamarra**, **Saavedra** donde el 64% y 80% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión. Estos resultados nos estarían indicando que para los microempresarias la capacitación es importante porque se verá reflejado en su rentabilidad.
- ✓ El 82% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación no es relevante para su empresa (ver tabla N° 35). A Estos resultados lo contradice **Zambrano** quien manifiesta que las Mypes que triunfan es por que aplican técnicas y procesos de gestión, así como capacitación permanente.

#### 4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 82% de los microempresarios encuestados no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 37). Estos resultados son contrarios con los resultados encontrados por **Gamarra** donde el 64% manifestaron que el crédito recibido si

mejoró la rentabilidad empresarial; también estos resultados son similares a lo encontrado por **Saavedra**, donde el 50% de las Mypes estudiadas no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial. Es posible que estas similitudes y contrariedad se deban a la percepción de los microempresarios sobre la relación, financiamiento-rentabilidad empresarial, sobre todo, que son mypes que en su mayoría sobreviven gracias al financiamiento.

- El 59% de los microempresarios encuestados no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad empresarial (ver tabla N° 38). Estos resultados son contrarios con los resultados encontrado por **Gamarra, Saavedra** y **Lozano** donde el 55%, 90% y 63% manifestaron que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de sus empresas
- El 94% de los representantes legales de las Mypes encuestadas precisan que la rentabilidad de sus microempresas había mejorado en los dos últimos años (ver tabla N° 39). Estos resultados son similares a los resultados encontrado por **Saavedra**, donde el 50% de las Mypes estudiadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

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

El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 88% son del sexo masculino; el 100% tiene grado de instrucción superior universitaria completa.

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

El 94% tienen entre cinco a más de diez años en el rubro empresarial; el 59% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes, el 53% posee entre dos a más de tres trabajadores eventuales; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias.

### **5.3.Respecto al financiamiento**

El 82% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio; el 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias; en el año 2012 el 66% manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del Banco de la Nación y de Confianza; en el año 2012 el 100% de los créditos solicitado fueron corto plazo; en el año 2013 el 100% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, Banco de la Nación y de Confianza; en el año 2013 el 67% manifestaron que los créditos solicitados fueron a largo plazo; el 67% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013, invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local y el 3% en capital de trabajo

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

El 67% manifestó que no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 76% manifestó que recibió entre dos a más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años; el 59% de los representantes encuestados manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, el 60% manifestaron que su personal a recibido entre uno a más de tres cursos de capacitación; el 100% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión; el 82% declararon que no consideran a la capacitación relevante para sus empresas; el 59% de los

representantes legales encuestados precisaron que sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al servicio que otorgan en sus microempresa.

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

El 82% de los representantes legales encuestados no precisa si el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 59% de los representantes legales encuestados no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 94% manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

## Aspectos complementarios:

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cano J. (2011), *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>

Casimiro F. (2007), *Modelo participativo y estratégico para la gestión de la formación de recursos humanos en empresas estatales angolanas de telecomunicaciones. Caso movicel/cabinda*. (Tesis de postgrado para doctor en ciencias económicas). Universidad Central Marta Abreu de las Villas, Cuba.

Centty D. B. (2003), *Informe Pyme – Región Arequipa 2002*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>

Club Planeta (2013), *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.trabajo.com.mx/fuentesdefinanciamiento.htm>

Definición ABC (2014), *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Definición.mx (s.f.), *Definición de Rentabilidad*. Recuperado de <http://definicion.mx/rentabilidad/>

De Conceptos (2014), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>

Díaz M. (2012.), *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>

- Echevarría A., Morales J. R., & Varela L. (s.f.), *Alternativas de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
- Espino M. S. (2013), *Estrategias para la formalización de las Mypes del sector alimentos rubro panaderías y pastelerías del distrito de San Juan de Miraflores, año 2012*. (Tesis de pregrado en Administración de Empresas). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; sede-Lima. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027854>
- Estudios Económicos (s.f.), *El financiamiento a las Pymes en Japón: El caso de National Life Finance Corporation*. Recuperado de [http://www.ceede.org.pe/download/Micro\\_NLFC\\_FinanciamientoPyME.pdf](http://www.ceede.org.pe/download/Micro_NLFC_FinanciamientoPyME.pdf)
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. Recuperado de [http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a\\_bpea\\_fazzari\\_hubbard\\_petersen\\_blinder\\_poterba.PDF](http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF)
- Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gamarra D. T. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro hoteles y alojamientos, del casco urbano de la ciudad de Tingo María, período 2009 – 2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa
- Glisovic J. & Martínez M. (2012), *Financiamiento de pequeñas empresas: ¿Qué papel desempeñan las instituciones microfinancieras?*. Recuperado de

<http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>

Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi\\_2011.pdf](http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf)

Hernández D. (2009), *Asesoría y Consultoría empresarial en el estudio contable de persona natural (Informe de prácticas pre-profesionales)*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos74/asesoria-consultoria-empresarial-estudio-contable/asesoria-consultoria-empresarial-estudio-contable.shtml>

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), *Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

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

López E. & Espinoza S. E. (2005), *El crédito bancario una alternativa de financiamiento para la pequeña empresa comercial de la región Tumbes*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Nacional de Tumbes.

Lozano V. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010* (Tesis de pregrado en

Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Mejía R. (2009), *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

Qian Q., Li Z., & Zhou Y. (s.f.), *Modelos de formación y desarrollo a implementar en las universidades*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/#indice>

Quiñones M. R. (2012), *Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comerciales. Caso Esmeraldas, República del Ecuador*. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2012/pequenas-medianas-empresas-ecuador.html>

Pavón L. (2010), *Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México (2000-2009)*. Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>

Prado A. (2010), *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra*. (Tesis de post grado en Maestría en Dirección Financiera) Universidad San Martín de Porres. Recuperado de [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8z4SzCy8ORwJ:cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado\\_aa.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8z4SzCy8ORwJ:cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_aa.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe). (05.Jul.2014)

Ramírez D. E. (2003), *Capital humano como factor de crecimiento económico: Caso departamento de caldas (Colombia). 1983-2013*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/271/4.htm>

Saavedra E. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo–rubro*

*agencias de viaje, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010.* (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; filial-Pucallpa.

Sánchez B. (s.f.), *Las Mypes en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria.* Recuperado de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/primer/a13.pdf>

Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa.* (Lección Análisis Contable). [Versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf> (02.Ene.2014)

Schnettler (2002), *Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile.* Recuperado de [http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci\\_arttext](http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext)

SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. D.S. No 007-2008-TR.* [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

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

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

- Vargas M. A. (2005), *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima metropolitana*. (Tesis de postgrado para optar el grado académico de magíster en administración). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas\\_pm.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf)
- Vásquez J.R. (2009), *Microempresas y fuente de financiamiento en México*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/jrvs2.htm>
- Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas*. (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru /microfinanzas-peru.shtml>
- Zambrano S. (2008), *¿Realmente el gobierno apoya a las mypes?* (Informe de Investigación Universidad San Martín de Porres Facultad de Administración de Negocios Internacionales-Perú). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes2.shtml>

Anexo 1

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA  
INVESTIGACIÓN – DEMI

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio-estudios contables, del distrito de Callería-Pucallpa periodo 2012 - 2013**”

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

*Encuestador (a):*..... *Fecha:* ...../...../2014

Razón Social:.....RUC N°.....

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

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

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

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

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

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

## II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

## III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.3 En el año 2012: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....
- 3.4 En el año 2013: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo:

Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....  
Monto promedio otorgado.....

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

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

- 4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:  
Si.....No.....
- 4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:  
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....
- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?  
Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.  
1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....
- 4.5 En qué año recibió más capacitación: 2012.....2013.....
- 4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:  
Si..... No..... Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....
- 4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros: especificar.....

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

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

- 5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial: Si.....No.....
- 5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años: Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años Si.....No.....
- 5.3 El año 2013 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2012 Si.....No....
- 5.4 El año 2012 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2013 Si.....No....

Pucallpa, julio del 2014

## Anexo 2

### 1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

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

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18 – 25 ( Joven)		0%
26 – 60 (Adulto)	17	100%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

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

TABLA N° 02

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

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	15	88%
Femenino	2	12%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 88% son del sexo masculino, mientras que el 12% son del sexo femenino.

**TABLA N° 03**

<b>Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES</b>		
<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno		0%
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa		0%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	17	100%
Superior universitario incompleta		0%
Superior no universitario completa		0%
Superior no universitario incompleta		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 03 se observa que, el 100% de los encuestados tienen superior universitaria completa.

**TABLA N° 04**

<b>Estado civil de los representantes legales</b>		
<b>Estado civil</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	1	6%
Casado	8	47%
Conviviente	7	41%
Divorciado	1	6%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 47% son casados, el 41% convivientes, el 6% son divorciados, y en la misma proporción porcentual son solteros.

**TABLA N° 05**

<b>Profesión u ocupación de los representantes legales</b>		
<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comerciante		0%
Lic. Administración		0%
Contador público	17	100%
Téc. Administración		0%
Téc. Contabilidad		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 05 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados tienen la profesión contador público.

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

**TABLA N° 06**

<b>¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?</b>		
<b>Tiempo del negocio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 años		0%
2 años	1	6%
3 años		0%
Más de 3 años		0%
05 años a 10 años	7	41%
Más de 10 años	9	53%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 06, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 53% tiene más de 10 años en el rubro empresarial, el 41% tienen de cinco a diez años en el rubro empresarial, y el 6% tienen dos años respectivamente.

**TABLA N° 07**

<b>Formalidad de las Mypes</b>		
<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	17	100%
Informal		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, son formales.

**TABLA N° 08**

<b>Número de trabajadores permanentes de las Mypes</b>		
<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	4	23%
1 Trabajador	3	18%
2 Trabajadores	6	35%
3 Trabajadores	2	12%
Más de 3 trabajadores	2	12%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 59% posee entre dos a más de tres trabajadores permanentes, el 23% no posee trabajadores permanentes, y el 18% tiene un trabajador permanente.

**TABLA N° 09**

<b>Número de trabajadores eventuales de las Mypes</b>		
<b>Nº de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	12%
1 Trabajadores	6	35%
2 Trabajadores	5	29%
3 Trabajadores	4	24%
Más de 3 trabajadores		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 09 se observa que, del 100% de encuestados, el 53% manifestó que tiene de dos a más de tres trabajadores eventuales, el 35% tienen un trabajador eventual, mientras que el 12% dijo no tener trabajadores eventuales.

**TABLA N° 10**

<b>Motivos de formación de las Mypes</b>		
<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	17	100%
Subsistencia		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 10 se observa que, el 100% de los encuestados el motivo de la formación de la mypes fue para obtener ganancia.

### 3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	14	82%
Financiamiento de terceros	3	18%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 11 se observa que, del 100% de encuestados, el 82% manifestó que su financiamiento es propio, mientras que el 18% manifestó que su financiamiento es por terceros.

TABLA N° 12

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	67%
Entidades no bancarias	1	33%
Usureros		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 12 se observa que, del 100% de los encuestados que su financiamiento es por terceros, el 67% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, mientras que el 33% de entidades no bancarias.

**TABLA N° 13**

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

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Bco. Crédito		Banco Continental		Banco de la Nación		Caja Huancayo		Confianza	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa										
1.25% mensual	1	33%								
1.67% mensual							0%		1	33%
1.75% mensual					1	33%				
3.42% mensual										
<b>Sub Total</b>	<b>1</b>	<b>33%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>33%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>33%</b>
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>								

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

En la tabla 13 se observa que, el 100% de las Mypes en estudio que solicitaron créditos a entidades financieras, el 66% solicitó crédito a entidades bancarias, siendo estas el Banco de Crédito y el Banco de la Nación, pagando tasas de interés entre el 1.25% a 1.75% mensual, el 33% solicitó crédito a la entidad no financiera Confianza.

**TABLA N° 14**

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

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	3	100%
Entidades no bancarias		0%
No precisa		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 14 se observa que, el 100% de encuestados que su financiamiento es por terceros manifestaron que las entidades bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito.

**TABLA N° 15**

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

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	33%
1 vez	1	33%
2 veces	1	33%
3 veces		0%
Más de 3 vez		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 15 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2012, el 66% recibió de una a dos veces crédito, y el 33% no precisa.

**TABLA N° 16**

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

<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	33%
Banco Crédito		0%
Banco Continental		0%
Banco de la Nación	1	33%
Caja Huancayo		0%
Confianza	1	33%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 16 se observa que, del 100% de encuestados que solicitaron créditos en el año 2012, el 33% solicitó crédito al Banco de la Nación, el 33% no precisa, mientras que el 33% solicitó a Confianza.

**TABLA N° 17**

**En el año 2012: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Corto Plazo	3	100%
Largo Plazo		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 17 se observa que, el 100% de encuestados que recibieron créditos durante el año 2012 fue a corto plazo.

**TABLA N° 18**

**En el año 2012: ¿Qué tasa de interés pagó?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
1.25% mensual	1	33%
1.67% mensual	2	67%
1.75% mensual		0%
3.42% mensual		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 18 se observa que, del 100% de encuestados, el 67% pagó 1.67% de tasa de interés en el año 2012 por el préstamo solicitado, mientras que el 33% pagó 1.25% de interés mensual.

**TABLA N° 19**

**En el año 2012: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	3	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 19 se observa que, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2012, precisa que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados.

**TABLA N° 20**

**En el año 2012: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	33%
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	2	67%
De S/.10,000.00 a S/.25,000.00		0%
De S/.25,000.00 a S/.70,000.00		0%
Más de S/.70,000.00		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 20 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2012, el 67%, solicitó entre S/.5,000 a S/.10,000, mientras que el 33% no precisa cuanto es el monto del crédito solicitado.

**TABLA N° 21**

**En el año 2013: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1 vez	2	67%
2 veces	1	33%
3 veces		0%
Más de 3 vez		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 21 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 67% solicitó crédito una vez, mientras que el 33% solicito dos veces.

**TABLA N° 22**

**En el año 2013: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Banco Crédito	1	33%
Banco Continental		0%
Banco de la Nación	1	33%
Caja Huancayo		0%
Confianza	1	33%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 22 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 33% solicitó crédito al Banco de Crédito, el 33% solicitó al Banco de la Nación, y el 33% a Confianza.

**TABLA N° 23**

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

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Corto Plazo	1	33%
Largo Plazo	2	67%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 23 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 67% dijo que el crédito fue a largo plazo, mientras que el 33% precisa que fue a corto plazo.

**TABLA N° 24**

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

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
1.25% mensual	2	67%
1.67% mensual		0%
1.75% mensual		0%
3.42% mensual	1	33%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 24 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 67% pagó el 1.25% de interés mensual, mientras que el 33% pagó 3.42% de tasa de interés mensual.

**TABLA N° 25**

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

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	3	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 25 se observa que, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013 le otorgaron el crédito en los montos solicitados.

**TABLA N° 26**

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

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
De S/.5,000.00 a S/.10,000.00	3	100%
De S/.10,000.00 a S/.25,000.00		0%
De S/.25,000.00 a S/.70,000.00		0%
Más de S/.70,000.00		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 26 se observa que, el 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013 solicitó entre S/.5,000 a S/.10,000.

**TABLA N° 27**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Capital de trabajo	1	33%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	67%
Activos fijos		0%
Otros		0%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 27 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% invirtieron el crédito que obtuvieron en mejoramiento y ampliación de local, mientras que el 33% en capital de trabajo.

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

**TABLA N° 28**

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

<b>Recibió capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	1	33%
No	2	67%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 33% manifestó que no recibió capacitación.

**TABLA N° 29**

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

<b>N° cursos de capacitación en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	12%
Uno	2	12%
Dos	7	41%
Tres	3	17%
Cuatro	1	6%
Más de cuatro	2	12%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 29 se observa que, del 100% de los encuestados, el 76% manifestó haber recibido entre dos a más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años, el 12% recibió una capacitación, mientras que el 12% dijo que no recibió capacitación.

**TABLA N° 30**

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

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	12%
Inversión del crédito financiero	1	6%
Manejo empresarial	1	6%
Gestión Pública	2	12%
Tributación	9	52%
Recursos Humanos	2	12%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 30 se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 52% dijo que participó en el curso de capacitación en tributación, el 48% en diferentes cursos inherentes al servicio que otorga, mientras que el 12% no participó en ningún curso.

**TABLA N° 31**

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

<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	17%
Si	10	59%
No	4	24%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 31 se observa que, del 100% de los representantes encuestados, el 59% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 24% dijo que su personal no recibió capacitación, mientras que el 17% no precisa.

**TABLA N° 32**

**¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?**

<b>N° de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	7	40%
1 curso	4	24%
2 cursos	4	24%
3 cursos		0%
Más de 3 cursos	2	12%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 32 se observa que, del 100% de los encuestados sus trabajadores el 60% recibió de una a más de tres cursos de capacitación, mientras que el 40% no recibió ningún curso de capacitación.

**TABLA N° 33**

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

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	7	41%
Año 2012		0%
Año 2013	10	59%
Ambos años		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 59% precisó que tuvo más capacitación el año 2013, mientras que el 41% no precisa.

**TABLA N° 34**

**¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?**

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa		0%
Si	17	100%
No		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

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

**TABLA N° 35**

**¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?**

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	18%
Si		0%
No	14	82%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 35 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 82% declararon que no consideran que la capacitación es relevante para sus empresas, y el 18% no precisa.

**TABLA N° 36**

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

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	7	41%
Gestión empresarial	2	12%
Llenado de libros contables	1	6%
Inversión Pública	1	6%
Tributación	6	35%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 59% manifestaron que sus trabajadores se capacitaron en diferentes cursos relacionados al servicio que otorgan, mientras que el 41% manifestó que sus trabajadores no recibieron ninguna capacitación.

## 5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 37

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	14	82%
Si	3	18%
No		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 37 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 82% no precisa so el financiamiento mejoró su rentabilidad, mientras que el 18% dijo que sí.

TABLA N° 38

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

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	59%
Si	7	41%
No		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 38 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 59% no precisa si la capacitación ha mejorado su rentabilidad empresarial, mientras que el 41% manifestó que sí.

**TABLA N° 39**

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

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	6%
Si	16	94%
No		0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 39 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 94% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que el 6% no precisa.

**TABLA N° 40**

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

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	24%
Si	1	6%
No	11	64%
Se mantiene	1	6%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

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

En la tabla N° 40 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 64% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años, el 24% no precisa, mientras que el 6% dijo que su rentabilidad si disminuyo en los últimos dos años.

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro- estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2012-2013.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro- estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2012-2013?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	<b>TIPO Y NIVEL</b>  Cuantitativo-Descriptivo	<b>POBLACIÓN</b> La población estará conformada por propietarios de las Mypes, del sector servicio, rubro- estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2012-2013.	<b>INSTRUMENTO</b> Cuestionario de preguntas cerradas
		Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio, rubro- estudios contables del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2012-2013.		2. Intereses	- Entidades financieras.  - Tasa de interés.  - Monto del Crédito.			
			<b>ESPECÍFICOS</b>	Capacitación	1. Personal			
		2. Cursos de capacitación			- Recibe capacitación.  - Nro. De capacitaciones.			
		Describir las principales características de los representantes legales de las Mypes en el ámbito de estudio.	Rentabilidad	3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados  - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	<b>MUESTRA</b> Estará conformado por 17 micros empresarios del ámbito de estudio.		
		Describir las principales características de las Mypes en el ámbito de estudio		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	<b>DISEÑO</b> No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	<b>TÉCNICA</b> Se aplicará la técnica de la encuesta	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b> Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de estudio.	2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.				
		Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de estudio.	1. Año de mejor					
		Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de estudio.	Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.				