



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-
RUBRO VENTA DE EQUIPOS INFORMATICOS DEL
MERCADO INTERNACIONAL TUPAC AMARU DEL
DISTRITO DE JULIACA-PROVINCIA DE SAN ROMAN,
PERIODO 2013-2014”**

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

AUTOR:

BACH. MAURICIO PACHACUTE MAMANI

ASESOR:

CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA

JULIACA - PERÚ

2016

TÍTULO DE LA TESIS

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO
VENTA DE EQUIPOS INFORMATICOS DEL MERCADO
INTERNACIONAL TUPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA-
PROVINCIA DE SAN ROMAN, PERIODO 2013-2014”

JURADO EVALUADOR

Mg. JOSÉ FERNANDO TACCA ESCOBEDO
Presidente

CPCC. ERNESTO OLAGUIVEL YTURRY
Secretario

Mg. SONIA YANETH TIPULA TICONA
Miembro

AGRADECIMIENTO

A todas las persona que contribuyeron con la ejecución de este proyecto, gracias a ellos si hizo realidad, en especial a los Docentes de Contabilidad de la Universidad Catolica los Angeles de Chimbote.

A Dios el ser divino que nos cuida en cada momento, en salud, bienestar y nos guía por la senda correcta.

DEDICATORIA

A mi madre Damiana Mamani
Viveros por su incansable lucha
por nuestros logros y bienestar,
hoy desde la eternidad nos
muestra fuerzas y nos guía por
la senda correcta.

A mi padre Felix Pachacute
Castillo por su grandiosa
educación con ejemplo, que
hoy nos hacen grandes
personas, hoy desde la
eternidad nos guía por el mejor
camino.

A mi angelito Jose David, quien
desde que vino a este mundo, ha
llenado el espíritu de amor y
ternura en mi hogar, y una
constante inspiración para
sembrar una persona exitosa.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Equipos Informaticos del Mercado Internacional Tupac Amaru del distrito de Juliaca, periodo 2013 - 2014. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 30 mypes de una población de 30 mypes del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 90% son adultos, el 10% son jóvenes, el 83% son del sexo masculino, el 87% tienen estudios superiores universitario completa, el 50% son convivientes y el 78% son profesionales. **Respecto a las características de la mypes:** El 77% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 57% tienen 1 trabajador permanente, el 37% no tiene ningún trabajadores eventual. **Respecto al financiamiento:** El 70% recibieron créditos financieros de entidades bancarias, el 30% de entidades no bancarias y el 23% no solicito financiamiento, en el año 2013 el 73% fue a corto plazo y el 23% no solicito financiamiento, en el año 2014 el 73% fue de corto plazo y el 77% lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 57% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. Por otro lado el 73% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 93% manifestaron que la capacitación sí es relevante. **Respecto a la rentabilidad:** El 80% considera que el financiamiento otorgado no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los 2 ultimo años, el 97% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas, el 87% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los 2 últimos años y el 93% manifestaron que la rentabilidad de su empresa ha disminuyo en los 2 últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

This research was general objective describe the main features of financing, training and profitability of micro and small businesses in commerce, computer equipment category Tupac Amaru International Market district of Juliaca, period 2013 - 2014 research was descriptive and for carrying a sample of 30 mypes of a population of 30 mypes trade sector and category mentioned, whom a questionnaire of 40 questions was applied, using the technique of the survey, the following results were chosen: **respect employers:** 90% are adults, 10% are young, 83% are male, 87% have completed university higher education, 50% are cohabiting and 78% are professionals. **Respect the characteristics of the mypes:** 77% are in the business and industry more than 3 years ago, 100% say their company is formal, 57% have more than 1 permanent worker, 37% have no workers eventual. **Respect financing:** 70% received financial loans from banks, 30% of non-banks and 23% did not request funding in 2013 73% was short term and 23% did not request funding in the 2014 73% was short term and 77% was invested in working capital. **Respect training:** 57% received no training for the granting of credit. On the other hand 73% believe that training as an entrepreneur itself is an investment and 93% said that the training itself is relevant. **Respect utility:** 80% believe that the funding provided has not improved the profitability of their businesses in the 2 last years, 97% said that training does improve the profitability of their companies, 87% said that the profitability of their companies did not improve in the last 2 years and 93% said that the profitability of the company has decreased over the past 2 years.

Keywords: Funding, Training, Performance and Mypes.

CONTENIDO

I.	INTRODUCCION	1
II.	REVISION DE LITERATURA	8
2.1.	Antecedentes:	8
2.2.	Bases teóricas:	16
2.3.	Marco conceptual:	46
III.	METODOLOGÍA	52
3.1.	Tipo y nivel de investigación	52
3.2.	Diseño de la investigación	52
3.3.	Población y muestra	53
3.4.	Definición y operacionalización de las Variables	53
3.5.	Técnicas e instrumentos	57
IV.	RESULTADOS	58
4.1.	Resultados:	58
4.2.	Análisis de resultados	64
V.	CONCLUSIONES	67
	Referencias Bibliograficas	69

ÍNDICE DE CUADROS

	PAG.
CUADRO 01	58
CUADRO 02	59
CUADRO 03	60
CUADRO 04	62
CUADRO 05.....	63

I. INTRODUCCION

En el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral, cifras que explican por qué el Perú está tan comprometida en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país. En el Perú, se habla de pymes desde hace más de 40 años y, desde entonces, la gobernanza y regulación, respecto a las pequeñas y medianas empresas, no se ha desarrollado lo suficiente. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana – una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes es informal. (Pantigoso, 2015)

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total. El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las pymes un 10%. Es evidente que las pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía

globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información. (Zuñiga, 2015)

Tres grandes problemas que enfrentan las pymes según (Espinoza, 2015), el primero es el difícil acceso a mercados nacionales e internacionales, El segundo problema es que los pequeños y microempresarios no tienen dinero en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo, finalmente, como tercer problema que afrontan las pyme está la casi absoluta ausencia de tecnología.

(Azul, 2013) Según los últimos reportes del Registro Nacional de las Micro y pequeñas empresas, desde el 2009 al 31 de marzo del presente año un promedio de dos mil 200 empresas de las diferentes actividades económicas fueron debidamente registrados y formalizados en el departamento de Puno. “Esta reporte de las empresas registradas en Puno aún es mínima” dijo la directora regional de Promoción del Empleo y Formación Profesional de Puno, Yoni Fernández Llerena, al tiempo de indicar que a partir del próximo 15 de mayo realizarán intensas campañas de difusión y sensibilización. Preciso que las empresas debidamente registradas tienen acceso a una acreditación para la oferta de sus productos al estado peruano, así como acogerse al régimen laboral especial

de las “micro y pequeñas empresas”. Dichas aseveraciones fueron vertidas próximos a recordar un aniversario más de las “micro y pequeñas empresas” en el departamento de Puno.

(INEI, 2013) El sector **Comercio** presentó un incremento de 5,47% sustentado principalmente por el aumento de la venta de vehículos; lo cual se explicó por el ingreso de nuevos modelos del año y la mayor oferta de automóviles y camionetas del 2012. El sector también se vio favorecido por el comportamiento positivo del comercio mayorista de materiales de construcción, la venta de maquinaria, equipos y materiales para el sector construcción y minero. El comercio de enseres domésticos alimentos y bebidas, tabaco, productos textiles, prendas de vestir y de calzado. Por su parte, el comercio al por menor se vio influenciado, principalmente, por el crecimiento en las ventas de equipos de computo e informática, software en establecimientos especializados, venta de productos textiles, farmacéuticos, supermercados y por la venta de grandes almacenes.

(Tecnomagazine, 2014) La firma **Gartner** ya ha lanzado sus estimaciones en la venta de computadoras para este año y para 2015. Se ha indicado que el sector experimentará una ligera pérdida en 2014, aunque lo contrario ocurrirá el año próximo, ya que **las ventas comenzarán a aumentar**. En los últimos años la cantidad de unidades vendidas ha bajado un poco debido al crecimiento del mercado de las tablets, que cada vez se están volviendo más poderosas, Gartner sugiere que luego de una caída del 2,9% en las ventas este año, el sector verá un incremento del 2,6% en 2015. En años anteriores se notaron caídas de hasta el

9,5% incluso, y esto incluye ventas de computadoras de escritorio y también portátiles. En crecimiento que se dará el año próximo se atribuye a la venta de una mayor cantidad de notebooks

(Amprimo, 2014) La venta de productos de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) crecerá 9% por ciento y alcanzará un facturación de más de 4,000 millones de dólares este año, proyectó la Cámara de Comercio de Lima (CCL), será impulsado por las colocaciones de teléfonos inteligentes o smartphones, tabletas (tablets) y computadoras. La oferta y demanda de este tipo de servicios han aumentado impulsadas por el dinamismo de la economía y la necesidad de la población de contar con aparatos móviles y modernos, los productos más solicitados son los dispositivos como smartphones, tabletas (tablets) y computadoras móviles como laptops y notebooks, las ventas de smarthpones liderarán las colocaciones. No obstante, en el mercado hay espacio para cada dispositivo tecnológico. Por ejemplo las computadoras fijas se están vendiendo menos, pero no desaparecen porque aún son valoradas por varios consumidores, cada vez más empresas están apostando por la renovación de sus equipos de hardware, y en muchos casos, pasaron de la tecnología móvil tradicional a los teléfonos inteligentes con el fin de transferir y recibir información a alta velocidad y definición dispositivos personales.

(PCWorld, 2015) El constante avance de la tecnología seduce a los consumidores peruanos, quienes están dispuestos a invertir en un nuevo producto con tal de recibir más funcionalidades, señala Santiago Cardona, gerente para el segmento de Consumo de Intel Cono Norte de América Latina. Cardona agrega que en el

mercado de cómputo, el segmento de hogares (o consumidores domésticos) está creciendo alrededor del 40%, cifra considerada una de las más altas de América Latina. Por su parte, el mercado de notebooks empezó a crecer a partir de 2005. Desde entonces se produjo una especie de boom y desarrollándose a un ritmo de 100% a 120% por año. Sin embargo, en 2010 el mercado sufrió algunos problemas y aterrizo a cifras más realistas, con un promedio de 50% anual. «Hubo un momento en el que había muchas marcas con productos parecidos. Hoy el mercado es parejo: prácticamente tres o cuatro marcas tienen 80% del mercado», revela Oscar Mendoza, gerente de territorio Perú y Bolivia de Toshiba. El comercio al por menor experimentó crecimiento, siendo de mayor cidencia la venta de otros productos en almacenes especializados tales como equipos de cómputo e informática, software, artículos pedagógicos y de librería.

En lo que respecta al sector comercio rubro de venta de equipos informáticos en el distrito de Juiaca, en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo, desconocemos las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por un ejemplo, se , desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si dichas

mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de equipos informaticos del Mercado Internacional Tupac Amaru del distrito Juliaca, periodo 2013 2014?**

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

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Venta de Equipos informaticos del Mercado Internacional Tupac Amaru del distrito de Juliaca, periodo 2013 – 2014.

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

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de las mypes en el ámbito de estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento de las mypes en el ámbito de estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación de las mypes en el ámbito de estudio.

5. Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

Finalmente, la investigación se justifica por que el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de equipos informaticos, ubicadas en el Mercado Internacional Tupac Amaru del distrito de Juliaca; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Ademas, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Juliaca y otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

(Ricsar Flores, 2013) En su trabajo de investigación titulado Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011. investigación descriptiva y con una muestra de 12 mypes de una población de 12 empresas del sector comercio y rubro mencionado, con cuestionario de 39 preguntas, con técnica de la encuesta, obtuvo los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. **Respecto a las características de las MYPEs:** El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo. **Respecto a la capacitación:** el 67% sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 58% ha recibido un curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad:** el 83% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 67% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Por su parte, (Aguilar, 2014) En su investigación sobre caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro maquinas copiadoras del distrito de Juliaca, periodo 2012 - 2013. obtuvo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** el 93% son adultos, el 29% tiene estudio superior no universitario completo, el 29% tiene estudio superior universitario completa y el 57% son casados. **Respecto a las características de las mypes:** el 50% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 36% tiene solo dos trabajadores permanentes y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** el 86% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, siendo el 57% recibieron del sistema bancario, en el año 2012 el 50% no precisa el plazo del crédito. **Respecto a la capacitación:** el 29% si recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 36% ha recibido un curso de capacitación. **Respecto a la rentabilidad:** el 57% considera que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 79% manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas, el 57% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los 2 últimos años.

(Quispe Quispe, 2014) En su trabajo de investigación, titulado Caracterizacion del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno, periodo 2012 2013, una investigación descriptiva, con una muestra poblacional de 26 microempresas, con cuestionario de 40 preguntas, con técnica de la encuesta, ubtuvo los siguientes resultados **Respecto a los empresarios:** El 73% son

adultos, 54% son de sexo masculino, 46% con grado de instrucción de secundaria completa, 46% son convivientes y el 65% son comerciantes. **Respecto a las características de las MYPES:** El 69% manifiestan dedicarse a la actividad empresarial por más de tres años, el 100% son formales y el 100% manifestaron haberse formado para obtener utilidades. **Respecto al financiamiento:** El 92% financia su actividad económica con préstamos de terceros. En el año 2012, el 69% solicitaron préstamo una vez, el 84% dicen que fue a corto plazo, el 73% indican que pagaron a una tasa de interés entre 2.1% al 4% mensual, el 92% de los encuestados manifestaron que su préstamo fue con el monto solicitado. Nuevos soles. En el año 2013, el 69% solicitaron crédito una sola vez, el 88% manifiestan que fue a corto plazo, a una tasa de interés del 2.1 al 4% mensual, el 96% manifestaron haber recibido el crédito con el monto solicitado, el 100% invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 100% de los empresarios, no recibieron ningún tipo de capacitación, tampoco recibieron sus trabajadores, el 81% considera que la capacitación como empresario es una inversión, el 65% considera que sería relevante para la empresa. **Respecto a la Rentabilidad:** El 100% afirman que con el crédito que les otorgaron las entidades financieras mejoraron su rentabilidad.

Por otro lado, (Sagastegui M. , 2010) En un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: La de edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestados es de 41.67 años, El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino, El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. **Respecto al**

financiamiento: El 33.4% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. **Respecto a la capacitación:** El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. **Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores:** El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial, El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no.

Por otro lado, Trujillo (2010). "...En su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** La edad de los representantes legales de las mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria

respectivamente. **Respecto al financiamiento:** El 75% de las mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio. El 55% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008. El 65% de las mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente. El 55% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. El 45% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas. **Respecto a la capacitación:** El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. **Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores:** El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial. El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores. El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia. El 85% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. El 60% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa. El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** El 50% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. El 75% de los

representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. 75% de los representantes legales de las mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido”.

(Reyna, R., 2007) En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito del Perú fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

(Zapata L. , 2004) Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la pymes debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Vargas (2005), "valuó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”.

Herrera (2006), “ Se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cual es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.”

Bazán (2006) , En su trabajo de investigación titulada “demanda de crédito el las mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial.”...El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%”.

2.2. Bases teóricas:

2.2.1. Teorías del financiamiento

(Buyate, 2011) El Financiamiento está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de

metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades. Por lo tanto, este trabajo es necesariamente parcial, enfocado hacia uno de los aspectos de la Administración financiera, como es el tema de las decisiones de financiamiento. Dentro de ellas, el acento está puesto en una visión de conjunto. En la actualidad, resulta generalmente aceptado al respecto el esquema general de la estructura de financiamiento según Franco Modigliani y Merton Miller, junto con el modelo de Valuación de Activos de Capital (CAPM) de William Sharpe. Sin embargo, pese a su consistencia formal, la práctica profesional ha permitido acumular evidencias que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus inferencias. Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante. Por lo tanto, se intenta participar del proceso de salvar dicha brecha proporcionando esquemas y demostraciones más amplios, que permitan dar cuenta de la naturaleza compleja y cambiante de este tipo de decisiones.

Sarmiento(1997 - 2004), “ Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los

años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una

deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad?, Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes”.

Alarcón (2011), nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera, “..... propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso,

pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

Teoría de Modigliani y Miller M&M:

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

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

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

demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya”.

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

Así mismo, (Club Planeta) el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, (Club Planeta), el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- ✓ **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- ✓ **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- ✓ **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- ✓ **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- ✓ **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas

comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

Ademas (Club Planeta) El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Según portal (Conduce tu Empresa), en el artículo Sistema Financiero Peruano Instituciones Reguladoras y Supervisoras Nacionales, realiza la siguiente clasificación.

Empresas del Sistema Financiero:

En el Perú se reconoce a los siguientes tipos de empresas dentro del Sistema a las cuales podemos acudir a realizar algún tipo de movimiento monetario.

a) Empresa Bancaria: Este tipo de empresa es la más conocida, aquí encontramos a los bancos, que sin duda tienen a gran parte de la población entre sus clientes, las 2 principales actividades que realizan son: Recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual. Conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

b) Empresa Financiera: Este segundo tipo, también capta recursos del público, pero su especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

c) Empresa de factoring: Pasamos al tercer tipo, algo distinta a las anteriores, consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y, en general, cualquier valor mobiliario representativo de la deuda.

Empresas enfocadas en el Mediano y Pequeño Empresariado

Los siguientes tipos de empresas, comparten actividades similares: Capturar recursos del público, y otorgarlos, como financiamiento a medianas, pequeñas y microempresas.

a) Caja Rural de Ahorro y Crédito: Otorga financiamiento a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito: Realiza operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

c) Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME):

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento referentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Ahora podemos ver cual se ajusta a nuestras necesidades y expectativas, y poder tomar una decisión más certera sobre el destino de nuestro dinero. Claro está que tienen políticas diferentes pero no las alejan del objetivo, financiar proyectos al pequeño empresariado.

2.2.2. Teorías de la capacitación

(Chacaltana J. , 2005) Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados

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

(Sutton C. , Capacitación del personal, 2001) La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

(Helberth, 2006) La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

(Gaxiola m.) Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con

el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Según (Ferruz L. , 2000), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

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

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

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

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

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

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

Tipos de rentabilidad

Según (Sánchez J. , 2000) existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí.

Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

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

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

2. La rentabilidad financiera

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

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

$$RE = \frac{\text{Resultados neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

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

La evolución de las micro y pequeñas empresas

La evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo). La segunda causa para que las mypes empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez mas creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades mas grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país.

Características de las mypes

Modificación de los artículos 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE, 2013), Artículo 5° Características de las micro, pequeñas y medianas empresas Las micro, pequeñas y medianas empresas deben

ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

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.

Segun este (DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE, 2013) el regimen tributario de las mypes contempla lo siguiente:

Acompañamiento tributario: El Estado acompaña a las microempresas inscritas en el REMYPE, esto, durante tres (3) ejercicios contados desde su inscripción, ésta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los

numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

Crédito por gastos de capacitación: Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos, siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos.

Los programas de capacitación deben responder a una necesidad concreta del empleador de invertir en la capacitación de su personal, que repercuta en la generación de renta gravada y el mantenimiento de la fuente productora.

Acogimiento a la factura electrónica: Desde su inscripción en el régimen especial establecido por el Decreto Legislativo N° 1086 las micro y pequeñas empresas que se acojan en la forma y condiciones que establezca la SUNAT a la factura electrónica pueden realizar el pago mensual de sus obligaciones tributarias recaudadas por dicha institución hasta la fecha de vencimiento especial que esta establezca.

Régimen laboral de la micro y pequeña empresa

En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

1. No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
2. Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.
3. No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
4. Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.
5. Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.
6. Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

Regulación de derechos y beneficios laborales: El régimen laboral especial establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 no será aplicable a los

trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

El Régimen Laboral Especial comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, protección contra el despido injustificado.

Los trabajadores de la Pequeña Empresa tienen derecho a un Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo a cargo de su empleador, cuando corresponda, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, modificatorias y normas reglamentarias; y a un seguro de vida a cargo de su empleador, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales, y modificatorias.

Asimismo, el derecho a participar en las utilidades, de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 892 y su Reglamento, sólo corresponde a los trabajadores de la pequeña empresa.

Los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho, además, a la compensación por tiempo de servicios, con arreglo a las normas del régimen común, computada a razón de quince (15) remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias.

Adicionalmente, los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la Navidad, siempre que cumplan con lo dispuesto en la normativa correspondiente, en lo que les sea aplicable. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.

Los trabajadores y la Micro y Pequeña Empresa comprendidas en el Régimen Laboral Especial podrán pactar mejores condiciones laborales, respetando los derechos reconocidos en el presente artículo.

Remuneración: Los trabajadores de la microempresa comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital. Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante Decreto Supremo, una remuneración mensual menor.

El descanso semanal obligatorio: El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.

El descanso vacacional: El trabajador de la Micro y Pequeña Empresa que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N° 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. En ambos casos rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 713 en lo que le sea aplicable.

El despido injustificado: El importe de la indemnización por despido injustificado para el trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. En el caso del trabajador de la pequeña empresa, la indemnización por despido injustificado es equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. En ambos casos, las fracciones de año se abonan por dozavos.

Beneficios de las empresas comprendidas en el régimen especial: A efectos de contratar con el Estado y participar en los Programas de Promoción del mismo, las microempresas deberán acreditar el cumplimiento de las normas laborales de su régimen especial o de las del régimen general, según sea el caso, sin perjuicio de otras exigencias que pudieran establecerse normativamente.

Para ver la obligatoriedad y registro de los libros contables se consulta a (SUNAT, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo empresarial de la Micro y Pequeña, LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, 2013) Tras las modificaciones realizadas en julio último mediante ley N° 30056, al artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta respecto a la obligación de llevar los libros y registros contables, la SUNAT ha establecido precisiones para las empresas que se encuentran en el Régimen

General del Impuesto a la Renta, mediante la **Resolución de Superintendencia** N° **226-2013/SUNAT** publicada el 23 de julio último.

Registros contables, los perceptores de renta de tercera categoría que generan ingresos brutos anuales menores de **150 UIT** deben llevar como mínimo deben llevar como mínimo los siguientes registros contables:

- Registro de compras.
- Registro de ventas.
- Libro diario.

Libros y Registros contables, los perceptores de rentas de tercera categoría que generen ingresos brutos anuales desde **150 UIT hasta 500 UIT** deberán llevar como mínimo los siguientes libros y registros contables.

- Libro Diario.
- Libro Mayor.
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.

Los perceptores de rentas de tercera categoría, cuyos ingresos brutos anuales sean superiores a **500 UIT hasta 1700 UIT** deberán llevar como mínimo los siguientes libros y registros contables:

- Libro de Inventarios y Balances.
- Libro diario.
- Libro Mayor.

- Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.

Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65 de la ley del impuesto a la renta, los libros y registros que integran la **contabilidad completa** son los siguientes:

- Libro Caja y Bancos.
- Libro de Inventario y Balances.
- Libro Mayor, Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.

Asimismo, los siguientes libros y registros integraran la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

- Libro de Retenciones.
- Registro de Activos Fijos.
- Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.
- Registro de Inventario Permanente Valorizado.

Aqui detallamos la importancia y Estados Financieros de las NIIF para pymes segun (Cerritos, 2011)

Importancia de la aplicación de NIIF para Pymes: Las normas internacionales de contabilidad es clara y precisa en que se consideraran como pequeñas y medianas entidades aquellas entidades que no tiene obligación de rendir cuentas;

es decir sus instrumentos de deuda y patrimonio no se negocian en la bolsa de valores y publican sus estados financieros con propósitos de información general para usuarios externos según la sección 1 de la norma.

Desde hace 2 años se ha tenido una tendencia de que en el mundo ha comenzado a usar las normas internacionales de información financiera que son emitidas por el consejo de normas internacionales de contabilidad conocido mejormente por sus siglas en inglés como IASB y en este sentido los países utilizan estas normas estándar de información financiera porque tiene calidad y mejora de una forma excelente y eficiente la transparencia, la objetividad y la comparabilidad de los datos contables que arrojan las entidades.

Las NIIF para pymes (Normas Internacionales de Información Financiera para pequeña y mediana entidades), son importantes por varias razones, las cuales voy a enumerar a continuación.

- a) Estandarizan la aplicación de principios de contabilidad en todos los países que las adopten. Esto facilita la lectura y análisis de Estados Financieros que se produzcan, porque se emiten bajo los mismos lineamientos. Así un proveedor cuyos clientes están en el extranjero no tiene que hacer una traducción de los estados financieros a sus normas locales, porque en marco general son los mismos.
- b) La utilización de las NIIF para pymes como principios de contabilidad, aseguran la calidad de la información, toda vez que orientan el registro contable hacia el registro de la información que tenga incidencia o pueda tener

sobre la situación financiera de una empresa, sin importar el carácter fiscal (impuestos o legal) que pueda tener dicha partida.

- c) Les permite a estas entidades (PEQUEÑAS Y MEDIANAS), acceder a créditos en el exterior, a presentar información razonable que pueda atraer otros inversionistas, y ante todo a que aprendan a utilizar la contabilidad como una herramienta para la toma de decisiones.
- d) Para los profesionales de la Contaduría, el aprender a utilizar las NIIF para pymes, les va a permitir ampliar su mercado laboral, ya que pudieran ejercer su profesión en otros países distintos a donde se formó como Contador.

Estados financieros con base a NIIF para las pymes: Su objetivo es proporcionar los conocimientos técnicos sobre la presentación de los Estados Financieros de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades NIIF para las pymes.

El IASB no clasifica a las pymes siguiendo criterios clásicos como:

- Número de empleados
- Valor de sus activos o
- Niveles de sus ingresos.

Son empresas que no tienen obligación pública de rendir cuentas las pymes son entidades que "publican estados financieros con propósitos de información general" para:

Usuarios externos:

- Propietarios (no involucrados en el negocio)
- Acreedores (actuales o potenciales)
- Agencias de calificación crediticia

Tienen obligación de rendir cuenta cuando:

- Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocia o están en proceso en un mercado público(volsa de valores nacionales o extranjeras, o fuera de ellas)
- Mantienen activos en calidad de fiduciarios como pueden ser los bancos, empresas de seguro, cooperativas de crédito, casa de bolsa o fondos de inversión.

Características cualitativas de los estados financieros:

- Comparabilidad,
- Relevancia,
- Importancia relativa
- Fiabilidad,
- Prudencia,
- Integridad,
- Oportunidad,
- Equilibrio (costo/ beneficio),

El conjunto completo de los estados financieros según la pymes está compuesto por:

- Estado de situación financiera.
- Estado de resultado y estado de resultado integral.

- Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas.
- Estado de flujos de efectivo.
- Notas a los estados financieros.

En el Estado de situación financiera los Activos Corrientes se espera realizar, vender o consumir en el transcurso del ciclo normal de la entidad (12 meses). Se mantiene fundamentalmente con fines de negocio. Se espera realizar dentro del periodo (12 meses) posteriores a la fecha del balance. Se trata de efectivo u otro medio equivalente de efectivo, sin uso restringido. Mientras que en los pasivos corrientes se espera liquidar en el ciclo normal de la operación de la entidad. Se mantiene fundamentalmente para negocio. Se debe liquidar dentro del periodo (12 meses) desde la fecha del balance. La entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante al menos 12 meses siguientes a las fecha del balance.

Estado de Resultado y Estado de Resultado Integral:

El Estado de Resultado Integral presenta todas las partidas de ingreso y gastos reconocidas en el periodo en un único estado financiero.

Enfoque de un único estado:

- Ingresos y ganancias proceden directamente del reconocimiento y medición de los activos y pasivos; y no comprenden efectos de corrección de errores o cambios de políticas.

- Los gastos y pérdidas se reconocen sobre la base de una corrección directa con el reconocimiento de los ingresos asociados y conforman los resultados del ejercicio corriente.

Estado de cambios en el patrimonio:

La información que debe presentar el Estado de Cambio en el Patrimonio es de acuerdo a:

- El resultado integral total del periodo que pueden ser los importes totales a los propietarios de la controladora y las participaciones no controladoras.
- Para cada componente de patrimonio que pueden ser los efectos de la aplicación retroactiva o la re expresión retroactiva reconocida según la sección 10.
- Para componente del patrimonio que puede ser una conciliación entre los importes en libros, revelando por separado los cambios procedentes de el resultado del periodo, cada partida de otro resultado integral y os importes de las inversiones por los propietarios y otras distribuciones hechas.

Teorías de computación.

(Contreras, 2012) Teoría de la Computación trata de una teoría o formalismo general, la idea es aplicarla sobre todos los problemas que se pueden calcular en cualquier máquina. La teoría usa modelos de máquinas abstractas, pues no tendría sentido usar las máquinas reales que cambian constantemente en el tiempo y que además son diferentes y complejas. Entonces ¿qué sucede con los

problemas?, ¿los problemas también son abstractos? Lo que se pretende calcular, es decir el Problema o Cálculo, puede ser de cualquier tipo, naturaleza y condición. Los que han programado han podido resolver, de muchas formas, con un lenguaje de programación múltiples tipos de problemas. Además hay muchos lenguajes de programación e incluso algunos específicos para ciertas características de los problemas. Se sabe que los problemas no son iguales, entonces, ¿cómo esta la Teoría puede generalizar a todos los problemas para aplicar sus reglas y sus modelos abstractos?. Bien, es lo primero que hay que entender, lo que hace la Teoría de la Computación es formalizar un solo tipo de problema, por tanto se debe convertir, transformar o reducir cualquier problema a lo que se llaman un "problema de decisión".

Evolucion de la computación:

(García, 2006) En los últimos 50 años la historia de las computadoras se divide en cuatro etapas distintas, Llamadas generaciones. En la página siguiente se presentaba la tabla que resume las características de cada generacion:

Primera Generación (1951-1958) Esta generación se caracteriza por haber una gran falta de comprensión y desconocimiento acerca de las computadoras, no se imaginaban el potencial y alcance que tendrían. Utilizaban tubos de vacio para procesar la información, los datos y programas se metían a través de tarjetas perforadas y la información se quedaba guardada en discos magnéticos. En esta generación las máquinas son grandes y costosas (de un costo aproximado de 10,000 dólares). La computadora más exitosa de la primera generación fue la IBM 650 y se produjeron cientos de ejemplares de esta computadora.

Segunda Generación (1958-1964) En esta generación las computadoras eran más pequeñas y costaban menos. Aunque era un mercado desconocido aun, llegan a aparecer las primeras compañías de computadoras. Algunas computadoras se programaban con cintas perforadas y otras por medio de cableado en un tablero. Se utilizaron transistores en vez de tubos de vacío para procesar la información, ya que eran más pequeños y más confiables. La información se guardaba en anillos magnéticos. También aparecen los primeros lenguajes de programación como FORTRAN y COBOL.

Tercera Generación (1964-1971) Esta generación se diferencia de las otras porque aparecen los circuitos integrados. La gran ventaja es que se podían poner miles de componentes electrónicos en una pequeña tablilla. Esto hizo posible que las computadoras se hicieran más pequeñas y rápidas y claro, menos costosas. La computadora IBM-360 fue la más popular y comercial de la época. La información se guardaba en circuitos electrónicos en forma de cargas eléctricas.

Cuarta Generación (1971-1983) Aparecen los primeros microprocesadores, los cuales marcaron la diferencia. Eran capaces de procesar miles y miles de operaciones por segundo. Las computadoras dejaban de tener un uso industrial para que próximamente se conviertan en las primeras computadoras personales de la historia. Estas computadoras son muchísimo más pequeñas, generaban menos calor y más rápidas.

Quinta Generación (1983-1989) Las computadoras personales eran todo un éxito. Comienzan a tomar fuerza grandes compañías de computadoras como Apple y Microsoft (Las cuales dominan el mercado actual, pero en aquel tiempo eran

simples compañías que empezaron en un garaje). Los sistemas operativos comenzaron a escucharse y ya se trabajaba sobre una interfaz grafica para el usuario. IBM pierde una gran parte del mercado de aquella época.

Sexta Generación (1990-Actual) Si eres joven probablemente sabes la historia. En 1990 las computadoras son una gran herramienta para realizar operaciones que agilizaban el trabajo. Nadie se imaginaba que pasarían a ser parte de la vida diaria de cada persona. En los últimos 20 años las computadoras han evolucionado más que nunca a tal grado de tenerlas en nuestros bolsillos (teléfonos inteligentes y demás aparatos electrónicos). La robótica y la inteligencia artificial se han vuelto términos comunes. Muy probablemente en los próximos años podrás tener a la mano unos lentes con una pequeña computadora incluida, que posteriormente puede que se haga en forma de pupilente. Actualmente muchos investigadores trabajan sobre computadoras que puedan “pensar”. El futuro se centra en las computadoras cuánticas.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones de la micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla mype, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

2.3.2. Definiciones del financiamiento

(Torres F.) El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.

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

(Yahoo!respuestas, 2007) Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo

2.3.3. Definiciones de la capacitación

(Sutton C. , Capacitación del personal, 2001) La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

(Reynoso, 2007) También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías

manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

(Helberth, 2006) La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

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

2.3.4. Definiciones de la rentabilidad

(Cuesta P.) La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa .Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

(Zhamin & Makárova) Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las

pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

Equipos informaticos

Para detallar los equipos informáticos mas utilizados se ha consultado a la siguiente portal (Oocities, 2009)

El Disco Duro es un dispositivo de almacenamiento magnético que la computadora utiliza para en un futuro volver utilizar la información.

Tarjeta de video: Es un componente electrónico requerido para generar una señal de video que se manda a una pantalla de video por medio de un cable.

La tarjeta de sonido: Es una tarjeta electrónica cuyas funciones principales: la generación o reproducción de sonido y la entrada o grabación del mismo

El modem: Es un dispositivo electrónico de entrada / salida que se utiliza principalmente para convertir señales digitales a análogas y viceversa, una de sus principales aplicaciones es en la conexión a redes teniendo como principal punto de referencia o ejemplo la Internet.

Memoria RAM: Es un tipo de encapsulado consistente en una pequeña placa de circuito impreso que almacena información temporal cuando la PC se encuentra encendido.

Escáner: Son periféricos diseñados para registrar caracteres escritos, o gráficos en forma de fotografías o dibujos, impresos en una hoja de papel facilitando su introducción en la computadora convirtiéndolos en información binaria.

Lápiz Óptico: Es un instrumento en forma de lápiz que por medio de un sistema óptico, ubicado en su extremo, permite la entrada de datos directamente a la pantalla. Para elaborar dibujos, basta con mover el lápiz frente a la pantalla.

Cámaras y/o filmadoras digitales: Una cámara digital permite tomar fotos que se pueden visualizar e imprimir utilizando una computadora.

Microprocesador: Es la principal componente del computador, que realiza la función de procesamiento principal de la información.

Tarjeta Madre: o Motherboard es donde se encuentran las conexiones básicas para todos los componentes de la computadora, los cuales giran en torno al microprocesador.

Periféricos de almacenamiento: Los periféricos de almacenamiento, llamados también periféricos de memoria auxiliar, son unos dispositivos en los que se almacenan, temporal o permanente, los datos que va a manejar la CPU durante el proceso en curso, y que no es posible mantener en la memoria principal. Suponen un apoyo fundamental a la computadora para realizar su trabajo habitual.

Medios Ópticos: Los discos ópticos presentan una capa interna protegida, donde se guardan los bits mediante distintas tecnologías, siendo que en todas ellas dichos bits se leen merced a un rayo láser incidente. Este, al ser reflejado, permite detectar variaciones microscópicas de propiedades óptico-reflectivas ocurridas como consecuencia de la grabación realizada en la escritura. Un sistema óptico con lentes encamina el haz luminoso, y lo enfoca como un punto en la capa del disco que almacena los datos.

El teclado: Un teclado es un periférico de entrada, que convierte la acción mecánica de pulsar una serie de pulsos eléctricos codificados que permiten identificarla. Las teclas que lo constituyen sirven para entrar caracteres alfanuméricos y comandos a una computadora.

Mouse: El ratón o Mouse informático es un dispositivo señalador o de entrada, recibe esta denominación por su apariencia. Par poder indicar la trayectoria que recorrió, a medida que se desplaza, el Mouse debe enviar al computador señales eléctricas binarias que permitan reconstruir su trayectoria,

Lector de Códigos de barra: Posibilita la recolección de datos con rapidez, muy baja tasa de errores, facilidad y bajo costo, en comparación con la lectura visual de códigos numéricos seguida de entrada manual por teclado.

Monitores: Es el periférico más utilizado en la actualidad para obtener la salida de las operaciones realizadas por la computadora. Las pantallas de los sistemas informáticos muestran una imagen del resultado de la información procesada por la computadora.

Impresoras: Una impresora permite obtener en un soporte de papel una copia visualizable, perdurable y transportable de la información procesada por un computador.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 .Nivel de investigación

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

3.2. Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación el diseño fue no experimental - descriptivo.

M → O

Dónde:

M = Muestra conformada por las mypes encuestadas.

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

3.2.1. No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.2.2. Descriptivo

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

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población esta constituida por un total de 30 micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de equipos informáticos en el Mercado Internacional de Tupac Amaru del disitrito de Juliaca.

3.3.2. Muestra

Se tomó una muestra de 30 mypes dedicadas a la venta de equipos informáticos lo cual representa el 100% de toda la población.

3.4. Definición y operacionalizacion de las Variables

Variable Complementari	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las mypes	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

FUENTE: Elaboración propia

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las mypes.	Giro del negocio de	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 02 03 Más de 3
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

FUENTE: Elaboración propia.

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No 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
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

FUENTE: Elaboración propia.

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las mypes.	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:
		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

FUENTE: Elaboración propia.

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las mypes.	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	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidas	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración propia

3.5. Técnicas e instrumentos

3.5.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 40 preguntas.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

4.1.1. Respecto a los empresarios

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 90% (27) de los representantes legales o dueños son adultos y el 10% (3) es joven.
Sexo	02	El 83% (25) son del sexo masculino y el 17% (5) del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 87% (25) poseen institución universitaria completa, el 7% (2) poseen institución superior no universitaria completa, el 3% (1) poseen secundaria completa, el 3% (1) poseen superior no universitaria incompleta, el 3% (1) no poseen ningún grado.
Estado civil	04	El 50% (15) es conveviente, el 43% (13) es soltero, el 7% (2) es casado.
Profesión u ocupación	05	El 78% (23) es profesional, 17% (5) son tecnicos y el 7% (2) son comerciantes.

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

4.1.2 Respecto a las mypes.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 77% (23) se encuentra más de 3 años en el rubro, el 20% (6) se encuentra 3 años en su rubro, el 3% (1) se encuentra 2 años.
Formalidad de las mypes	07	El 100% (30) de las mypes encuestadas son Formales.
N° de trabajadores permanentes	08	El 57% (17) tiene mas de 1 trabajador permanente, el 20% (6) tiene 2 trabajador permanentes, el 10% (3) tiene tres trabajadores permanentes 10% (3) tiene 2 trabajador permanente y 3% (1) tiene ningún trabajador.
N° de trabajadores eventuales	09	El 37% (11) indica Ningun trabajador eventual, el 27% (8) indica tiene mas de 3 trabajadores eventuales, y el 23% (7) tiene un trabajador eventual, 10% (3) tiene 2 trabajadores y 3% (1) tiene 3 trabajadores.
Motivo de formación de las mypes	10	El 100% (30) se formó para obtener ganancias.

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

4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 77% (23) financian su actividad con fondos de terceros, y el 23% (7) con fondos propios.
De qué sistema	12	Del total de (23) que reciben financiamiento el 70% (16) obtenido su crédito de entidades bancarias, el 30% (7) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias.
Nombre de entidad financiera que dio crédito	13	Del total de 23 que recibieron financiamiento el 43% (10) han obtenido del BCP, 13% (3) de ScotianBank, 9% (2) en Edpyme Edificar, 9% (2) en Interbank, 9% (2) Edpyme Raiz, 4% (1) Caja Arequipa, 4% (1) Caja Cuzco y 4% (1) Mi banco
Entidad financiera que otorga facilidad	14	El 53% (16) indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 23% no recibio financiamiento, el 20% (6) indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 3% (1) no precisa.
Veces del crédito solicitado (año 2013)	15	De los 23 que reciben financiamiento, el 40% (12) solicito una vez, 23% (7) solicito crédito 2 veces, 23% ninguna y el 13% (4) y el 3 veces.
Entidad financiera solicitado el crédito (año 2014)	16	Del total de 23 que recibieron financiamiento, el 53% (16) lo solicito al Banco, el 7% no precisa, el 17% (5) lo solicito financiera, 3% (1) Caja Municipal.
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 73% (22) a corto plazo 23% (7) no precisa, el, y el 3% (1) a largo plazo.

Tasa de interés pagado mensual	18	El 57% (17) interés del 2.1 a 4% mensual, 37% (11) no precisa, 7% (2) , de 1 a 2% mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	19	El 73% (22) manifestaron que su créditos si fueron con los montos solicitados, el 27% (8) no precisa.
Monto del crédito solicitado	20	El 67% (20) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. Más de 5000.00, 23% (7) no precisa, 10% (3) de 1001.00 a 5000.00.
Veces del crédito solicitado (año 2014)	21	El 33% (10) solicito 2 veces, 27% (8) no solicito crédito, el 23% (7) ninguna, vez, 17% (5) solicito 3 veces.
Entidad financiera solicitado el crédito	22	El 53% (16) solicito a Bancos, 28% (8) no precisa, el 20% (6) solicito a financiera.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 73% (22) a corto plazo, 27% (8) no precisa.
Tasa de interés pagado mensual	24	El 57% (17) del 2.1. a 4%, 40% (12) no precisan la tasa mensual del crédito, y el 3% (1) de 1 a 2% de tasa de interes mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	25	El 73% (22) si fueron los montos solicitados, 23% (7) no precisa, el 3% (1) manifestó que su préstamo no fue el monto que solicito.
Monto del crédito solicitado	26	El 70% (21) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de más de S/. 5000.00, el 23% (7) no precisa y el 7% (2) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 1001.00 a S/.5000.00.
En que invirtió el crédito	27	El 77% (23) invirtio en capital de trabajo y el 23% (7) no precisan.

Fuente: Tabla 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25,

26 y 27 (ver Anexo 02).

4.1.4 Respecto a la capacitación

CUADRO 04		
ITEMS	TABLA N°	COMENTRIOS
Capacitación para el otorgamiento del crédito.	28	El 57% (17) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 30% (10) si recibió y el 10% (3) no precisa
Cursos de capacitación en los dos últimos años.	29	El 67% (20) No ha recibido ninguna capacitación, el 17% (5) ha recibido un curso de capacitación, el 13% (4) ha recibido dos cursos de capacitación y el 3% (1) ha recibido tres cursos de capacitación
Tipo de cursos en que participo en la capacitación	30	El 66% (20) no participó en ninguno de los cursos, el 17% (5) en manejo empresarial, el 17% (5) en inversión del crédito financiero.
Ha recibido algún tipo de capacitación el personal.	31	El 77% (23) no ha recibido capacitación, el 14% (4) no precisa y el 10% (3) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación
Cuanto de capacitación recibió.	32	El 66% (20) no precisa, el 13% (4) ha recibido solamente un curso de capacitación, el 10% (3) ha recibido 3 cursos y el 10% (3) no a recibido capacitación.
En qué año recibió más capacitación.	33	El 67% (20) no precisa, el 17% (5) en ambos años, el 13% (4) en el año 2013.
Como empresario la capacitación es una inversión.	34	El 73% (22) considera que la capacitación como empresario si es una inversión, el 23% (7) no precisa y el 3% (1) cree que no lo es.
La capacitación de su personal es relevante para su empresa.	35	El 93% (28) considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa, 7 (2) % no precisa
En qué tema se capacitaron sus trabajadores.	36	El 63% (19) no precisan, el 20% (6) en otros, el 13% (4) en gestión financiera y el 3% (1) en prestación de mejor servicio al cliente.

Fuente: Tabla 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

4.1.5 Respecto a la rentabilidad

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.	37	El 80% (24) cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa y el 20% (6) no precisa
La capacitación mejora la rentabilidad empresarial.	38	El 97% (29) si cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 3% (1) opina que no
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	39	El 87% (26) afirma que la rentabilidad de su empresa No mejoro en los dos últimos años, el 7% (2) afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró y el 7% (2) no precisa.
La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.	40	El 93% (28) afirman que la rentabilidad de su empresa Si ha disminuido en los dos últimos años, el 3% (1) afirman que la rentabilidad de su empresa No a disminuido y el 3% (1) no precisa.

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

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios

- De las mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 90% y jóvenes tan sólo el 10% (*ver tabla 01*), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Flores (pág. 8), Aguilar (pág. 9).
- El 83% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 17% es de sexo femenino (*ver tabla 02*), lo que más o menos contrasta con los resultados encontrados por Trujillo (pág. 11), donde los representantes legales de la mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 65%.
- El 83% poseen institución universitaria completa, (*ver tabla 03*), lo que es contrario con los resultados encontrados por Quispe (Pág. 9) donde los microempresarios estudiados: el 66.75% tienen grado de instrucción de secundaria.
- El 50% de los entrevistados son convvientes (*ver tabla 04*), lo que concuerda con los resultados encontrados por Quispe (Pag 9) 46% son convevientes

4.2.2 Respecto a las características de las mypes.

- El 77% de los mypes encuestados están en el rubro y sector hace más de 3 años (*ver tabla 06*). Estos resultados estarían implicando que las mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables Asimismo, estos resultados contrastan a los encontrados por Trujillo (Pág. 11), donde el 100% tienen más

de tres años en el sector turismo e industrial, respectivamente.

- El 100% de los microempresarios encuestados afirman que su empresa es formal (*ver tabla 07*). Estos resultados estarían implicando que las mypes en estudio cumplen tributariamente con el fisco.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- El 70% a obtenido su crédito de entidades bancarias, el 30% ha obtenido su crédito de entidades no bancarias (*ver tabla 12*); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Aguilar (Pág. 9) donde el 57% de las mypes encuestados obtuvieron crédito de entidades bancarios.
- El 53% indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito. (*ver tabla 14*) estos resultados contrastan de los encuestados por Sagastegui (Pág. 9) donde solo el 33.4% de las mypes encuestados fijaron que obtuvieron crédito de entidades bancarias.
- El 77% de empresario invirtieron en capital de trabajo (*ver tabla 27*). Estos resultados son similares que de los resultados encontrados por Reyna (Pág. 9) que fue en capital de trabajo 66.7% y Trujillo (Pág. 11) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- El 57% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% si recibió capacitación (*ver tabla 28*), estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Trujillo (Pág. 11), donde el 60% de las mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- El 93% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa

(*ver tabla 35*). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Quispe (Pág. 9), donde el 81% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que la capacitación sí es relevante para la empresa.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 97% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejora la rentabilidad empresarial, (*ver tabla 38*). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui (Pág. 9) y Quispe (Pag 9) donde el 83% y 81% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas respectivamente.
- El 87% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los 2 últimos años (*ver tabla 39*). Estos resultados son contrarios a los encontrados por Quispe (Pág. 8), donde el 67% de las mypes encuestadas percibieron que la rentabilidad empresarial en los dos últimos años ha mejorado.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios

El 90% de los representantes legales de las mypes encuestados son adultos, el 10% son jóvenes, el 83% son del sexo masculino, el 17% femenino, el 83% tienen estudios superiores universitario completa, el 50% son convivientes y el 77% son profesionales.

5.2. Respecto a las características de la mypes

Las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 77% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 57% tienen mas de 3 trabajadores permanente, el 37% no tiene ningún trabajadores eventual, y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

5.3. Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus mypes tienen las siguientes características: el 77% recibieron créditos financieros de entidades bancarias y no bancarias, el 23% con fondos propios, en el año 2013 el 73% fue a corto plazo y el 23% no solicito financiamiento, en el año 2014 el 73% fue de corto plazo y el 23% no solicito financiamiento, y el 77% lo invirtió en capital de trabajo.

5.4. Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus mypes son: el 57% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. Por otro lado el 73% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 93% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

5.5. Respecto a la rentabilidad

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus mypes tienen las siguientes características, el 80% considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los 2 ultimo años, el 87% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los 2 últimos años y el 93% manifestaron que la rentabilidad de su empresa ha disminuyo en los 2 últimos años, lo cual podría ser por la baja de la minería informal y desaceleración económica en los 2 ultimos años.

Referencias Bibliograficas

- IASCF . (2009). *IASCF* . Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/maquina%204/Mis%20documentos/Downloads/NIIF_PYMES%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/maquina%204/Mis%20documentos/Downloads/NIIF_PYMES%20(1).pdf)
- Sánchez , J. P. (2002). *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- definición abc. (2007). *Definición de Financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Yahoo!respuestas. (2007). *¿Que es un financiamiento y cuales son las ventajas y desventajas en una empresa?* . Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- tiposde.org*. (2012). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- definición.org*. (2015). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- Definiciones ABC*. (27 de abril de 2016). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/tecnologia/gigantografia.php>
- Aguilar, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Maquinas Copiadoras del distrito de Juliaca periodo 2012 - 20*. Juliaca: ULADECH.

- Alarcón, A. (2011). *La teoría tradicional de la estructura financiera*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado el 04 de julio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Amprimo, J. (2014). Venta de productos tecnológicos en Perú crecerá 9% en 2014. *Agencia Andina*, 1 -3.
- Azul, R. O. (09 de Mayo de 2013). *Solo 2 mil 200 MYPES están registrados y acreditados para ofertar sus productos al estado peruano*. Recuperado el 03 de Julio de 2015, de <http://www.radioondaazul.com/?c=noticia&id=31142>
- Bazán , J. R. (2006). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Bazán, J. R. (2006). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Bernilla , M. (2006). *Manual práctica para formar MYPES*. Lima: Editorial Edigraber.
- blogger. (03 de Agosto de 2012). *blogger*. Recuperado el 02 de agosto de 2015, de <http://mecanicaautomotriz123.blogspot.com/2012/08/definicion.html>
- Buenas tareas. (01 de 07 de 2010). Recuperado el 3 de 7 de 2015, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Historia-De-Las-Mypes/477999.html>
- Buyate, O. (2011). *Teoria del Financiamiento*. Buenos Aires: Libreria Editorial.

- Cerritos, E. (2011). *Hablemos de NIIF para PYMES*. Recuperado el 08 de julio de 2015, de <http://deniifparapymessetrata.blogspot.com/>
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. Recuperado el 05 de julio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Chacaltana, J. (s.f.). *Capacitación del personal*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Club Planeta. (s.f.). *Club Planeta*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- Club Planeta. (s.f.). *Financiamientos a corto plazo*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- Club Planeta. (s.f.). *Fuentes de financiamiento*. Recuperado el 05 de julio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- COFIEP. (2013). Haciendo un país es generar más empleo para más peruanos y reducir la pobreza. *CONFIEP*, 64.
- Conduce tu Empresa. (s.f.). *Sistema Financiero Peruano & Instituciones Reguladoras y Supervisoras Nacionales*. Recuperado el 01 de julio de 2015, de <http://blog.conducetuempresa.com/2013/02/sistema-financiero-peruano.html#.VZshffnam11>
- Contreras, H. (2012). *Teoría de la Computación para Ingeniería de Sistemas: Un enfoque práctico*. Caracas: Saber,Ula.V.

Cuesta, P. (2006). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial*. Recuperado el 27 de 06 de 2015, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>

Decreto supremo N° 013-2013-produce. (2013). Aprueban texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Lima, Lima, Peru: Diario El Peruano.

Definición abc. (s.f.). *Definición de financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

definición abc. (2007). *definición abc*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>

Definición.org. (s.f.). *Definición de financiamiento*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de <http://www.definicion.org/financiamiento>

Definicon.de. (2008 - 2015). *Definicion de imprenta*. Recuperado el 08 de Julio de 2015, de <http://definicion.de/imprenta/>

Domingo, C. (2012). *Las fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos*. Recuperado el 12 de junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos86/fuentes-financiamiento-mercado/fuentes-financiamiento-mercado.shtml#ixzz2bX514rtj>

Educavit. (2015). *Definición de Artes Gráficas*. Recuperado el 05 de julio de 2015, de <http://educavital.blogspot.com/2013/10/definicion-de-artes-graficas.html>

El Economista. (2014). Financiamiento a pymes es estratégico para la banca latinoamericana. *El Economista*, 1.

Emprende pyme. (2008 - 2015). *La importancia de las PYME en la economía*. Recuperado el 20 de junio de 2015, de <http://www.emprendepyme.net/la-importancia-de-las-pyme-en-la-economia.html>

- Espinoza. (2015). Pyme: problemas y ventajas de su desarrollo en el Perú. *Boletín Empresarial*, 1 - 12.
- eumed.net. (2015). *eumed.net*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- Ferruz , L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. Recuperado el 25 de Junio de 2015
- Fundacion IFRS. (2009). *Transicion a la NIIF para las Pymes*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de http://www.ifrs.org/Documents/35_TransicionalaNIIFFparalasPYMES.pdf
- García, G. (2006). *Tecnologías de la información y comunicación*. Mexico: Colección DGETI.
- Gaxiola, M. (18 de abril de 2005). *Detección de necesidades de capacitación*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
- Gomero, N. A. (1990-2000). *Las pequeñas y microempresas del sector textil de confecciones*. Recuperado el 14 de Junio de 2015
- Grafix. (18 de enero de 2011). Recuperado el 13 de junio de 2015, de <http://notigrafix.com/?p=560>
- Helberth. (2006). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2
- Herrera, O. (2006). *Propuesta de un Programa de Capacitación para el Hotel Boutique “La Quinta Luna”, en Cholula, Puebla*. Tesis.

- INEI. (2013). INEI. Lima. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/imprimir/>
- INEI. (30 de Junio de 2013). *Micro, Pequeñas y Medianas empresas concentran más del 20% de las ventas*. Recuperado el 18 de Junio de 2015, de <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/imprimir/>
- INEI. (15 de Marzo de 2013). *Presidencia de Consejo de Ministros*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.pcm.gob.pe/2013/03/en-enero-economia-peruana-crecio-615/>
- INEI. (Febrero de 2013). *Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/\\$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf)
- Jacques, L., Cisneros, L., & Mejia, J. (2011). *Administracion de Pymes*. Mexico: Pearson.
- Jaime, S. (2001). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el*. Recuperado el 11 de 06 de 2015, de <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audienc>
- Jaimes, S. (2001). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 13 de Junio de 2015, de <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

- Jaimes, Santos. (2001). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 29 de Junio de 2015, de <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audienc>
- Jiménez, J. G. (27 de Noviembre de 2006). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de [http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-](http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes/)
- León de Cermeño , J., & Schereiner , M. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas líneas de acción*.
- León de Cermeño, J., & Schereiner, M. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeña empresas*.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento*. Lima: USAID PERU.
- Loayza Rodríguez, E. (2011). *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, periodo 2010 -2011*. Chimbote: ULADECH.
- Louffat , E. (11 de Noviembre de 2009). *Administración: fundamentos de proceso administrativo*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de www.esan.edu.pe/conexion/publicaciones/2009/11/administracion-fundamentos-del-proceso-administrativo/
- Mendivil, J. G. (2006). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado el 14 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2009). *NIIF para las Pymes*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- mypes - Sunat. (06 de Julio de 2015). *mypes - SUNAT*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Oocities. (2009). *Elementos más básicos de Hardware*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de http://www.oocities.org/bayron_g/hardware.htm
- Pantigoso, P. (2015). Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico. *Gan@ Mas*, 1 - 23.
- PCWorld. (2015). Actualidad de Negocios. *Pc World*, 1 - 23.
- Pérez , L., & Campillo, F. (s.f.). *Financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Primer Portal en español de NIIF-IFSR. (2012). *Acerca de las NIIF para PYMES*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.nicniif.org/home/acerca-de-niif-para-pymes/acerca-de-las-niif-para-pymes.html>
- Pymex. (2015). *Pymex*. Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/regimen-tributario-en-la-mype-parte-1>
- Quispe Quispe, L. S. (2014). *Caracterizaion del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno, Periodo 2012 - 2013*. Juliaca: ULADECH.

- Reyna, R. (2007). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007*. Chimbote: ULADECH.
- Reynoso, C. (2007). *La capacitación y adiestramiento en México*. Recuperado el 06 de julio de 2015, de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>
- Ricser Flores, A. (2013). *Caracterización del Financiamiento de la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de Computadoras, Accesorios y suministros del distrito de Chimbote, Periodo 2010 - 2011*. Chimbote: ULADECH.
- Rincon del Vago. (s.f.). *Rincon del Vago*. Recuperado el 12 de julio de 2015, de http://download.rincondelvago.com/imprenta_historia-y-evolucion
- Sagastegui, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro polleria del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Chimbote: Tesis Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Sánchez, J. (2000). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 29 de junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santos, S. (2001). *Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 13 de Junio de 2015, de <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/cognasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

- Sarmiento, R. (1997 - 2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. Recuperado el 03 de julio de 2015, de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Senati. (04 de Mayo de 2012). *Senati*. Recuperado el 23 de Julio de 2015, de <http://www.senati.edu.pe/web/noticias/modernidad-del-parque-automotor-demanda-personal-muy-calificado-para-mantenimiento-y>
- SUNAT. (2013). Resolución de Superintendencia N° 226-2013/SUNAT. Lima, Lima, Peru: SUNAT.
- SUNAT. (2013). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo empresarial de la Micro y Pequeña, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. (I. N. 30056-2013, Ed.) Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://eboletin.sunat.gob.pe/images/ley-30056.pdf>
- SUNAT. (2015). *SUNAT*. Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- Tecnomagazine. (10 de Julio de 2014). *La venta de computadoras comenzará a crecer en 2015*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de <http://tecnomagazine.net/2014/07/10/el-mercado-de-las-computadoras-comenzara-a-crecer-en-2015/>
- tiposde.org. (s.f.). *Definición de financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

- Torres , J. (06 de Abril de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 30 de julio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento5.shtml>
- Torres, F. J. (s.f.). *Financiamiento*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento3.shtml#titulizaca>
- Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- UNAM. (s.f.). *La capacitación*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoSocial/5/art/art9.pdf>
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima: Tesis UNMSM. UPGFCA.
- Vásquez, F. (s.f.). *"Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007"*.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona*. Barcelona: Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Zhamin, B., & Makárova. (s.f.). *Diccionario de economía política*. Recuperado el 03 de julio de 2015, de Rentabilidad: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

Zuñiga, J. (20 de Mayo de 2015). *Las pymes y la economía peruana*. Recuperado el 02 de Julio de 2015, de <http://larepublica.pe/impresaeconomia/1409-las-pymes-y-la-economia-peruana>

ANEXO N°1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario** mediante el cual me permitirá realizar mi proyecto de Investigación y luego formular mi informe de Tesis cuyo título es:

“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad del Sector Comercio, Rubro Venta de Equipos Informáticos del Distrito de Juliaca, Periodo 2013 – 2014”.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

DIRECCION:

RUC:

REPRESENTANTE LEGAL:

ENCUESTADOR:

FECHA:

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del caserillo con una “X” la alternativa correcta (solo una).

I. DATOS DEL EMPRESARIO				
Edad del representante de la empresa:				
18 – 25(joven) <input type="checkbox"/>	26 – 60(adulto) <input type="checkbox"/>			
2. Sexo:				
Masculino <input type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>			
3. Grado de instrucción:				
Ninguna <input type="checkbox"/>	Secundaria incompleta <input type="checkbox"/>			
Primaria completa <input type="checkbox"/>	Superior no Universidad completa <input type="checkbox"/>			
Primaria incompleta <input type="checkbox"/>	Superior no Universidad incompleta <input type="checkbox"/>			
Secundaria completa <input type="checkbox"/>	Superior Universitaria completa <input type="checkbox"/>			
4. Estado civil:				
Soltero <input type="checkbox"/>	Casado <input type="checkbox"/>	Conviviente <input type="checkbox"/>	Divorciado <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>
5. Profesión u ocupación del representante legal:				
Profesional <input type="checkbox"/>	Técnico <input type="checkbox"/>	Comerciante <input type="checkbox"/>		
II. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS				
6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:				
01 año <input type="checkbox"/>	02 años <input type="checkbox"/>	03 años <input type="checkbox"/>	Más de 03 años <input type="checkbox"/>	
7. La micro y pequeña empresa es:				

Formal <input type="checkbox"/>	Informal <input type="checkbox"/>			
8. Número de trabajadores permanentes:				
Ninguno <input type="checkbox"/>	01 trabajador <input type="checkbox"/>	02 trabajadores <input type="checkbox"/>	03 trabajadores <input type="checkbox"/>	Más de 03 trabajadores <input type="checkbox"/>
9. Número de trabajadores eventuales:				
Ninguno <input type="checkbox"/>	01 trabajador <input type="checkbox"/>	02 trabajadores <input type="checkbox"/>	03 trabajadores <input type="checkbox"/>	Más de 03 trabajadores <input type="checkbox"/>
10. La micro y pequeña empresa se formó para:				
Obtener ganancias <input type="checkbox"/>		Por subsistencia <input type="checkbox"/>		

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

11. Como financia su actividad productiva:				
Con financiamiento propio <input type="checkbox"/>		Con financiamiento de terceros <input type="checkbox"/>		
12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:				
Entidad bancaria <input type="checkbox"/>	Entidad no bancaria <input type="checkbox"/>	Prestamistas usureros <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	
13. Nombre de la entidad financiera que recibió crédito:				
				No recibió de ninguna entidad financiera <input type="checkbox"/>
14. Que entidades financieras le otorgo mayores facilidades para la obtención del crédito:				
Las entidades bancarias <input type="checkbox"/>	No recibió financiamiento de terceros <input type="checkbox"/>			
Las entidades no bancarias <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>			
Las prestamistas usureros <input type="checkbox"/>				
15. En el año 2013 ¿Cuántas veces solicito crédito?:				
01 vez <input type="checkbox"/>	02 veces <input type="checkbox"/>	03 veces <input type="checkbox"/>	Más de 03 veces <input type="checkbox"/>	Ninguna <input type="checkbox"/>
16. En el año 2013 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?				
Financiera <input type="checkbox"/>	Banco <input type="checkbox"/>	Caja municipal <input type="checkbox"/>	Prestamistas usureros <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>
17. En el año 2013 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?				
No precisa <input type="checkbox"/>	Corto plazo <input type="checkbox"/>	Largo plazo <input type="checkbox"/>		
18. En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago?				
De 1% a 2% mensual <input type="checkbox"/>	De 2.1% a 4% mensual <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>		
19. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:				
No precisa <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>		
20. En el año 2013 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?				
De s/.300.00 a 999.00 <input type="checkbox"/>	De 1000.00 a 2999.00 <input type="checkbox"/>	De 3000.00 a más <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>	
21. En el año 2014 ¿Cuántas veces solicito crédito?:				
01 vez <input type="checkbox"/>	02 veces <input type="checkbox"/>	03 veces <input type="checkbox"/>	Más de 03 veces <input type="checkbox"/>	Ninguna <input type="checkbox"/>
22. En el año 2014 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?				
Financiera <input type="checkbox"/>	Banco <input type="checkbox"/>	Caja municipal <input type="checkbox"/>	Prestamistas usureros <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>
23. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?				
No precisa <input type="checkbox"/>	Corto plazo <input type="checkbox"/>	Largo plazo <input type="checkbox"/>		
24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?				
De 1% a 2% mensual <input type="checkbox"/>	De 2.1% a 4% mensual <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>		
25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:				
No precisa <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>		
26. En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?				
De s/.300.00 a 999.00 <input type="checkbox"/>	De 1000.00 a 2999.00 <input type="checkbox"/>	De 3000.00 a más <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>	
27. Que entidades financieras le otorgo mayores facilidades para la obtención del crédito:				
Capital de trabajo <input type="checkbox"/>	Mejoramiento y ampliación del local <input type="checkbox"/>			
Activos fijos <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>			
Programa de capacitación <input type="checkbox"/>	No precisa <input type="checkbox"/>			

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS					
28. Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Usted en los dos últimos años:					
Uno	<input type="checkbox"/>	Dos	<input type="checkbox"/>	Tres	<input type="checkbox"/>
Cuatro	<input type="checkbox"/>	Más de Cuatro	<input type="checkbox"/>	Ninguno	<input type="checkbox"/>
30. Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participo usted:					
Inversión al crédito financiero	<input type="checkbox"/>	Marketing empresarial	<input type="checkbox"/>		
Manejo empresarial	<input type="checkbox"/>	Otros especificar	<input type="checkbox"/>		
Administración de recursos humanos	<input type="checkbox"/>	_____			
31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
32. ¿Cuánto de capacitación recibiste?					
1 curso	<input type="checkbox"/>	2 cursos	<input type="checkbox"/>	3 cursos	<input type="checkbox"/>
Más de 3 cursos	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>		
33. En qué año recibió más capacitación:					
En el año 2013	<input type="checkbox"/>	En el año 2014	<input type="checkbox"/>	En ambos años	<input type="checkbox"/>
No precisa	<input type="checkbox"/>				
34. Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
35. Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores					
Gestión financiera	<input type="checkbox"/>	Manejo eficiente del micro crédito	<input type="checkbox"/>		
Gestión empresarial	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>		
Prestación de mejor servicio al cliente	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>		

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS					
37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
39. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>
40. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años:					
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	No precisa	<input type="checkbox"/>

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION.

.....

Firma y Sello

ANEXO 02

I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

TABLA 01

Edad de los representantes legales de las mypes.

Edad (años)	Frecuencia	porcentaje
De 18 a 25 años (Joven)	3	10%
De 26 a 60 años (Adulto)	27	90%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 90% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 10% fluctúa entre 18 a 25 años.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	25	83%
Femenino	5	17%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 83% son de sexo masculino y el 17% del sexo femenino.

TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	1	3%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	1	3%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior no universitaria completa	2	7%
Superior no universitaria incompleta	1	3%
Superior Universitaria completa	25	84%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 84% poseen institución universitaria completa, el 7% poseen institución superior no universitaria completa, el 3% poseen secundaria completa, el 3% poseen superior no universitaria incompleta, el 3% poseen secundaria completa, y el 3% ningún grado de instrucción.

TABLA 04

Estado civil de los representantes legales de las mypes

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	13	43%
Casado	2	7%
Conviviente	15	50%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% es conviviente, el 43% es soltero, y el 7% es casado.

TABLA 05

Profesión/ocupación de los representantes legales de las mypes

Profesión/ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	23	76%
Técnico	5	17%
Comerciante	2	7%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 05 se observa que, del 100% de los encuestados, el 76% son profesionales, el 17% son tecnico, y el 7% son comerciante.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA 06

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

Años	Frecuencia	Porcentaje
1 año	0	0%
2 años	1	3%
3 años	6	20%
Más de 3 años	23	77%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 77% se encuentra más de 3 años en el rubro, el 20% se encuentra 3 años en su rubro, y el 3% se encuentra 2 años.

TABLA 07

Formalidad de las mypes

Formal	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 07 se observa que, todas las mypes estudiadas son formales.

TABLA 08

N° de trabajadores permanentes de las mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	1	3%
1 trabajador	17	57%
2 trabajadores	6	20%
3 trabajadores	3	10%
Más de 3 trabajadores	3	10%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% tiene 1 trabajador, el 20% tiene 2 trabajadores, el 10% tiene 3 trabajadores, y el 10% tiene más de 3 trabajadores.

TABLA 09

N° de trabajadores eventuales

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	37%
1 trabajador	7	23%
2 trabajadores	3	10%
3 trabajadores	1	3%
Más de 3 trabajadores	8	27%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 09 se observa que, un 37% no tiene ningún trabajador eventual, el 27% indica mas de 3 trabajadores eventuales, el 23% indica 1 trabajador, el 10% indica 2 trabajadores y el 3% indica 3 trabajadores eventuales.

TABLA 10

Propósito de formación de las mypes

Propósito	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	30	100%
Subsistencia	0	0%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 10 se observa que, todas las mypes fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

TABLA 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	7	23%
Financiamiento de terceros	23	77%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 77% recibe crédito financiero de terceros, y el 23% tiene un autofinanciamiento propio.

TABLA 12

Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre para obtener financiamiento?

Entidades de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	16	53%
Entidad no bancaria	7	23%
Prestamista usurero	0	0%
Otros	0	0%
Ninguno	7	23
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% a obtenido su crédito de entidades bancarias, el 23% ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, y el 23% no obtuvo prestamo.

TABLA 13

¿Nombre de la entidad financiera que recibió crédito?

Entidades de financieras	Frecuencia	Porcentaje
BCP	10	33%
Scociabank	3	10%
Interbank	3	10%
Entidad Financiera Edificar	2	7%
Entidad Financiera Raiz	2	7%
Caja Municipal Arequipa	1	3%
Mi Banco	1	3%
Caja Cuzco	1	3%
No recibió de ninguna entidad financiera	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 13 se observa que, del 100% de los encuestados, el 33% han obtenido de banco BCP, el 23% no han obtenido su crédito de ninguna entidad financiera, el 10% de Scociabank, el 10% de entidad financiera Edificar, el 7% de Interbank, el 7% de entidad financiera Raíz, y el 3% de Caja Municipal Arequipa, 3% Caja Cuzco, 3% Mi Banco.

TABLA 14

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

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	16	53%
Entidad no bancaria	6	20%
Prestamista usureros	0	0%
No recibió financiamiento de terceros	7	23%
No precisa	1	3%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 23% indico que no recibió prestamos, el 20% las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito, y el 3% no precisa.

EN EL AÑO 2013

TABLA 15

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	12	40%
2 veces	7	23%
3 veces	4	14%
Más de 3 veces	0	0%
Ninguna	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 15 se observa que, del 100% de los encuestados, el 40% solicitó 1 vez, el 23% no solicitó crédito, el 23% solicitó 2 veces y el 14% solicitó 3 veces.

TABLA 16

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

Entidad financiera	encia	ntaje
Financiera	5	17%
Banco	16	53%
Caja municipal	2	7%
Prestamista usureros	0	0%
No precisa	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 16 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 53% solicitó a bancos, el 23% no precisa, el 17% lo solicitó entidades financieras y el 7% solicitó a cajas municipales.

TABLA 17

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	22	74%
Largo plazo	1	3%
No precisa	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 74% solicitó a corto plazo, el 23% no precisa, y el 3% a largo plazo.

TABLA 18

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	2	7%
2.1 a 4% mensual	17	57%
No precisa	11	36%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 18 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% paga el 1 a 2% de tasa de interés mensual del crédito, el 36% no precisa y el 7% paga 2.1 a 4% de tasa de interés mensual del crédito.

TABLA 19

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

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	27%
Si	22	73%
No	0	0%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 19 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% manifestaron que su préstamo si fue el monto que solicito y el 27% no precisa.

TABLA 20

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

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/. 100.00 a S/.1000.00	0	0%
De S/. 1001.00 a S/.5000.00	3	10%
Más de S/. 5000.00	20	67%
No precisa	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de Más de S/. 5000.00, el 23% no precisa y el 10% indica q su crédito solicitado estuvo de S/.1001.00 a S/.5000.00.

EN EL AÑO 2014

TABLA 21

En el año 2014: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	8	27%
2 veces	10	33%
3 veces	5	17%
Más de tres veces	0	0%
Ninguna	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 33% solicitó 2 veces, el 23% solicitó 1 vez, el 23% no solicitó y el 17% solicitó 3 veces.

TABLA 22

En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiero	6	20%
Banco	16	53%
Caja municipal	0	0%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	8	27%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% solicitó al banco, 27% no precisa, 20% solicitó a financieros.

TABLA 23

En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	22	73%
Largo plazo	0	0%
No precisa	8	27%
Total	30	100%

FUENTE: encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% solicitó a corto plazo y el 27% no precisa.

TABLA 24

En el año 2014: ¿Qué tasa de interés mensual pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	1	3%
2.1 a 4% mensual	17	57%
No precisa	12	40%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 24 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% pagó 2.1 a 4% la tasa de interés mensual de crédito, el 40% no precisa y el 3% pagó 1 a 2% la tasa de interés mensual de crédito.

TABLA 25

En el año 2014: Los créditos otorgados fueron el los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73%
No	1	3%
No precisa	7	24%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 25 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% manifestó que su préstamo si fue el monto que solicito, el 24% no precisa y el 3% dice que no fue el monto que solicito.

TABLA 26

En el año 2014: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/.100.00 a S/. 1000.00	0	0%
De S/. 1001.00 a S/. 5000.00	1	3%
Más de S/. 5000.00	21	73%
No precisa	7	24%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 26 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de más de S/. 5000.00, el 24% no precisa y el 3% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 1001.00 a S/.5000.00.

TABLA 27

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	23	77%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Mejoramiento y ampliación del Local	0	0%
Otros	0	0%
No precisa	7	23%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 27 se observa que, del 100% de los encuestados, el 77% en capital de trabajo y el 23% no precisan,

IV. DE LA CAPACITACION A LAS MYPES

TABLA 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	33%
No	17	57%
No precisa	3	10%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 28 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% si recibió y el 10% no precisa.

TABLA 29

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

N° cursos de capacitación en los dos últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Uno	5	17%
Dos	4	13%
Tres	1	3%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Ninguno	20	67%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 29 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% No ha recibido ninguna capacitación, el 17% ha recibido un curso de capacitación, el 13% ha recibido dos cursos de capacitación y el 3% ha recibido tres cursos de capacitación.

TABLA 30

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

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	5	17%
Manejo empresarial	5	17%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Ninguno	20	66%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 30 se observa que, del 100% de los encuestados, el 66% no participó en ninguno de los cursos, el 17% en manejo empresarial, el 17% en inversión del crédito financiero.

TABLA 31

¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	10%
No	23	77%
No precisa	4	13%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 31 se observa que, del 100% de los encuestados, el 77% no ha recibido capacitación, el 13% no precisa y el 10% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

N° cursos	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	4	13%
2 cursos	0	0%
3 cursos	3	10%
Más de 3 cursos	0	0%
No precisa	20	67%
No recibio capacitacion	3	10%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 32 se observa que, del 100% de los encuestados, el 67% no precisa, el 13% ha recibido solamente un curso de capacitación, el 10% ha recibido 3 cursos y el 10% no a recibido capacitación.

TABLA 33

¿En qué año recibió más capacitación?

Año	Frecuencia	Total
2013	4	13%
2014	0	0%
En ambos años	5	17%
No precisa	21	70%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 33 se observa que, del 100% de los encuestados, el 70% no precisa, el 17% en ambos años, el 13% en el año 2013.

TABLA 34

¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73%
No	1	3%
No precisa	7	24%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 34 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% considera que la capacitación como empresario si es una inversión, el 24% no precisa y el 3% cree que no lo es.

TABLA 35

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

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	93%
No	0	0%
No precisa	2	7%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 35 se observa que, del 100% de los encuestados, el 93% considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa, 7% no precisa.

TABLA 36

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión financiera	4	13%
Gestión empresarial	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	1	3%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Otros	6	20%
No precisa	19	64%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 36 se observa que, del 100% de los encuestados, el 64% no precisan, el 20% en otros, el 13% en gestión financiera y el 3% en prestación de mejor servicio al cliente.

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

TABLA 37

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

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	80%
No	0	0%
No precisa	6	20%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 37 se observa que, del 100% de los encuestados, el 80% cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa y el 20% no precisa.

TABLA 38

¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

Mejora	Frecuencia	Total
Si	29	97%
No	1	3%
No precisa	0	0%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 38 se observa que, del 100% de los encuestados, el 97% si cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 3% opina que no.

TABLA 39

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?

Mejora	Frecuencia	Total
Si	2	7%
No	26	86%
No precisa	2	7%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 39 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa No mejoro en los dos últimos años, el 7% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró y el 7% no precisa.

TABLA 40

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

Disminuido	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	94%
No	1	3%
No precisa	1	3%
Total	30	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de la mypes en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla 40 se observa que, del 100% de los encuestados, el 94% afirman que la rentabilidad de su empresa Si ha disminuido en los dos últimos años, el 3% afirman que la rentabilidad de su empresa No a disminuido y el 3% no precisa.