

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE
INVESTIGACIÓN (DEMI)**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIAL- RUBRO VENTA DE TEXTILES Y
CALZADO EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA,
AÑO 2014”**

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

AUTOR:

ESPINOZA ARAUJO ISABEL ALEXANDRA

ASESOR:

CPCC. PÉREZ CASTRO JUAN JOSÉ

SULLANA - PERU

2014

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
RENTABILIDAD Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIAL- RUBRO VENTA DE TEXTILES Y
CALZADO EN LA PROVINCIA DE SULLANA, REGIÓN PIURA,
AÑO 2014”**

JURADO EVALUADOR

CPCC. Juan Humberto Gómez Rosado
Presidente del Jurado de Sustentación

CPCC. Esther Elizabeth Vivas Landa
Secretario del Jurado de Sustentación

DEDICATORIA

Por medio de este trabajo académico quedo agradecido en primer lugar a Dios que ha puesto en mi todo el saber y la humildad para la culminación de mi carrera y a mis padres por sus grandes consejos para cumplir mis metas.

AGRADECIMIENTO

El mayor agradecimiento y más profundo respeto al profesor Juan José Pérez Castro por la confianza y el apoyo que me brindó para poder culminar mi Tesis.

Asimismo, agradezco a todas las personas que hicieron posible la culminación de este proyecto tan importante.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general, determinar la caracterización del financiamiento en la rentabilidad y la capacitación de las MYPEs del sector comercial - rubro venta de textiles y calzado en la provincia de Sullana, región Piura, año 2014. El tipo de investigación que se utilizó es la básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica. La población está constituida por 136 micro y pequeñas empresas.

Como conclusiones se llegaron a las siguientes: el 91.67% de las MYPEs encuestadas recibieron créditos financieros en el año, el 91.67% obtuvieron crédito del sistema bancario, el 75% de las MYPEs invirtieron dicho crédito en activos fijos y el 25% dijeron que invirtieron en el mejoramiento y/o implementación de sus locales, respectivamente, el 91.67% si tienen una adecuada percepción de las entidades financieras en cuanto a políticas de ayuda y atención a los usuarios, el 83.33% de los representantes legales de las MYPEs dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad Y Mypes.

ABSTRACT

This research has a general purpose, to determine the characterization of financing in performance and training of the commercial sector MYPEs - sale item of textiles and shoes in the province of Sullana, Piura region, year 2014 type of research that basic is used with a descriptive research analytical level. Population is made of micro and small enterprises 136.

Conclusions as he came to the following: the 91.67% of respondents MYPEs received financial year appropriations, 91.67% obtained the credit of the banking system, the 75% of such credit MYPEs invested capital expenditures and 25% said that invested on improving and / or its implementation of local, respectively, the 91.67% if you have a perception of adequate financial institutions as a political support and attention to users, 83.33% of the legal representatives said that MYPEs yes microfinance financial contributed to improving the performance of their business.

KEYWORDS: Funding, Training, Performance and Mses.

INDICE

CARATULA

TITULO

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

INDICE DE GRAFICOS Y TABLAS

I. INTRODUCCIÓN 13

2. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes 19

 2.1.1 Antecedente internacional 19

 2.1.2 Antecedente nacional 20

 2.1.3 Antecedente regional 23

 2.1.4 Antecedente local 24

2.2 Bases teóricas 28

 2.3.1. Teoría del financiamiento 30

 2.3.2. Teoría de la capacitación 34

 2.3.3. Teoría de la rentabilidad 37

2.3 Marco Conceptual 40

3. HIPOTESIS

3.1 Hipótesis general 59

3.2 Hipótesis específica 59

4. METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de la investigación 60

4.2 Diseño de la investigación 61

4.3 Población y muestra 61

4.4 Técnicas e instrumentos 61

4.5 Procedimiento recolección de datos 62

4.6 Plan de análisis de los datos 62

4.7 Definición y operacionalización de las variables	62
V. RESULTADOS	
4.1 Resultados	69
4.2 Análisis de Resultados	69
VI. DISCUSIONES	87
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
7.1. Conclusiones	92
7.2. Recomendaciones	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
ANEXOS	
1. Cuestionario	100
2. Cronograma de actividades	105
3. Presupuesto	105
4. Financiamiento	106
5. Matriz de Consistencia	107
6. Formato de juicio de expertos	108
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	
Tabla y Gráfico N° 01	69
Tabla y Gráfico N° 02	70
Tabla y Gráfico N° 03	71
Tabla y Gráfico N° 04	72
Tabla y Gráfico N° 05	73
Tabla y Gráfico N° 06	74
Tabla y Gráfico N° 07	75
Tabla y Gráfico N° 08	76
Tabla y Gráfico N° 09	77
Tabla y Gráfico N° 10	78
Tabla y Gráfico N° 11	79
Tabla y Gráfico N° 12	80
Tabla y Gráfico N° 13	81

Tabla y Gráfico N° 14	82
Tabla y Gráfico N° 15	83
Tabla y Gráfico N° 16	84
Tabla y Gráfico N° 17	85
Tabla y Gráfico N° 18	86

INTRODUCCION

El entorno mundial está viviendo un período donde se producen una serie de cambios que afectan a la economía, al trabajo y su organización. Estas transformaciones tienen causas y consecuencias muy diversas, que exigen a la educación formal mayor vinculación con los sistemas productivos y la amplitud de ofertas de calificación y polivalencia profesional que permitan a los egresados de los colegios secundarios, de los Institutos Superiores y Universidades, insertarse en el mercado laboral o aprovechar las oportunidades que brinda el mercado global para generar su propio puesto de trabajo. Siendo los cambios más trascendentales la globalización/mundialización de la economía, la internacionalización de las nociones de innovación tecnológica e información, los cambios en la producción y en la organización del trabajo, y la gestación de un nuevo orden económico mundial.

Los últimos dos años marcaron el rumbo de la economía mundial debido a la crisis financiera desencadenada por el estallido de la “burbuja inmobiliaria” y el desplome del sistema bancario en los Estados Unidos; ocasionando la quiebra de las principales empresas, como el Lehman Brothers, restringiendo el acceso al crédito, derribando las bolsas de valores y destruyendo el crecimiento de las economías desarrolladas y emergentes.

Sin duda alguna, la confirmación del grado de inversión otorgado al Perú por parte de la calificadora Standard & Poor's es una buena noticia que influenciará en las decisiones que los inversionistas tomen respecto al desarrollo de sus proyectos en el país, especialmente en una coyuntura tan especial como la crisis financiera internacional. La economista del departamento de Investigación para América Latina del banco de inversiones Credit Suisse, Carola Sandy, manifestó que esta ratificación era de esperarse, pues el Perú ha demostrado su solvencia económica frente a la crisis. “No se ha visto una desmejora significativa en los indicadores macroeconómicos del país, razón por la cual la decisión de Standard & Poor's en torno al grado de inversión peruano era previsible”, comentó.

Agregó que los fundamentos de la economía continúan firmes, razón por la cual las calificadoras mantienen sus decisiones. “En realidad, en América Latina no hubo modificaciones en torno a las calificaciones de riesgo y eso es positivo, considerando que en algunos países de Europa y de Asia sí se han revisado las calificaciones”, precisó. Sandy.

Dijo además que, los inversionistas que suspendieron sus proyectos en América Latina lo hicieron debido a la coyuntura global. “No fueron decisiones basadas en el desempeño económico de los países. El Perú es una de las economías más fuertes de la región y el hecho de que la calificadora ratifique su grado de inversión es doblemente positivo para retomar el camino del crecimiento y de las inversiones”. La agencia calificadora Moody's aún mantiene la calificación Ba2 a la deuda peruana, ubicándola en el rango de grado especulativo, algo que para los analistas consultados, pronto debe cambiar. Para la economista del departamento de Investigación para América Latina del Credit Suisse, es posible que Moody's reconsidere su calificación en los siguientes meses, si es que la economía peruana continúa respondiendo favorablemente a los embates de la crisis financiera internacional.

“El Perú tiene una economía robusta, con fuertes fundamentos económicos que creemos no variarán en lo que resta del año y que Moody's seguramente se encuentra evaluando”, manifestó Sandy. La directora principal de Calificación Soberana para América Latina de Fitch Ratings, Theresa Paiz, sostuvo que la entidad mantiene sus perspectivas positivas para nuestro país, “aunque obviamente continúa monitoreando la situación”. Afirmó que la calificación del Perú y su perspectiva estable se sustentan en que el país cuenta con una robusta posición fiscal y de solvencia externa, así como con una alta liquidez en moneda extranjera. Razones de la calificación, 1) Standard & Poor's ratificó el grado de inversión al Perú debido al compromiso del país con la estabilidad económica y un positivo clima de inversión. 2) La calificadora afirmó que el país se encuentra bien posicionado para soportar las condiciones adversas en la economía global.

3) Además, expresó su confianza en que las nuevas inversiones en gas y minería, junto con la continua diversificación económica, lleven al Perú a una recuperación con tasas

de crecimiento de 4% en el 2010 y potencialmente superiores al 5% en el 2011 y el 2012. El grado de inversión es la “nota aprobatoria” otorgada por las clasificadoras de riesgo a la deuda de un país; es decir, estas agencias tienen confianza en que las obligaciones estudiadas serán cubiertas oportunamente por el país deudor.

Si bien, nuestro país experimenta un crecimiento económico importante, lo cierto es que los beneficios no llegan a todos por igual. De un lado, la gran empresa es favorecida por contratos de estabilidad tributaria, del otro lado se ubican las micro y pequeñas empresas, cuyo régimen es “dinamitado”, por normas como el reciente Decreto Legislativo N° 1086 emitido por el Ejecutivo en virtud de las facultades legislativas otorgadas por el Parlamento, para la implementación del Tratado de Libre Comercio.

Luego, se emitieron dos normas adicionales que complementan el Decreto Legislativo señalado: el Decreto supremo N° 007-2008-TR denominado Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente; y el Decreto Supremo N° 008-2008-TR, denominado Reglamento de la Ley MYPE. Las “bondades” del decreto legislativo y las normas adicionales fueron difundidas ampliamente por todos los medios de comunicación como un esfuerzo del Ejecutivo de implementar medidas a favor de los trabajadores. En materia previsional y laboral se dieron las principales modificaciones, que paradójicamente representan un retroceso y recorte de algunos beneficios otorgados a los trabajadores de las pequeñas y microempresas en la ley N° 28015. Unido a la regulación de las MYPES, se encuentran las leyes referidas a la “Tercerización Laboral” de reciente promulgación; entre las principales normas es necesario señalar la Ley N° 29245 y el Decreto Legislativo N° 1038, ambas de vital importancia para los ciudadanos en su relación con las empresas.

En Sullana la mayoría de las empresas pertenecen al sector de micro y pequeña empresa las cuales han sido el tema principal de acciones realizadas por los Gobiernos Locales, regionales y aun del Gobierno Central. Habiéndose promovido el financiamiento a través de políticas de acceso por parte de las Mypes a las EDPYMES, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

Asimismo entidades como la Cámara de Comercio, La Municipalidad Provincial de Sullana, Direcciones Regionales de los Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Turismo, y Producción, así como las ONG han realizado constantes capacitaciones para lograr una rentabilidad de las Mypes como una opción a combatir la mortandad en ellas, y que dejen la subsistencia en la que se encuentran. Los estudios que se realicen en este tema como es el caso de la Mypes involucra un apoyo a la lucha contra la extrema pobreza que en Sullana llegan al 80% de los pobladores, ayudando de esta manera al conocimiento de la problemática que existe en ella, y desarrollándose políticas que involucren el desarrollo en todo su contexto.

Las Mypes no cuentan con mayor demanda de crédito ya que no registran crecimiento en sus economías. Esto a su vez es consecuencia de las informalidades, la falta de capacitación en los diversos aspectos como, el económico, contable, legal, financiero, administrativo y comercio exterior, esto debería conllevar a que el gobierno central realice nuevas políticas de apoyo para los Mypes en las regiones que no tienen acceso al financiamiento, capacitación y otros aspectos necesarios que impiden el desarrollo de las mismas.

Por otra parte, en el distrito de Sullana, donde vamos a desarrollar el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes dedicadas a la venta de calzado, sin embargo se desconoce si estas Mypes tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuanto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito, por todo ello, entre otros aspectos, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la Rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

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

- Describir las principales características de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.
- Describir los principales indicadores del financiamiento de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.
- Describir los principales indicadores de Rentabilidad de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014
- Describir los principales indicadores de la capacitación de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

Finalmente, la investigación se justifica porque se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, la cual nos dará a conocer la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes.

Asimismo, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Sullana y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Esperamos que con la investigación realizada puedan desarrollarse programas adecuados a la realidad de la población tanto en el financiamiento como en la capacitación, siendo un principal obligado que es la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote en su Facultad de Ciencias Empresariales.

2. Marco Teórico y Conceptual

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Anahí Briozzo, realiza un estudio sobre las principales teorías que busca explicar la estructura del financiamiento, se repasan los aportes teóricos existentes, desde el desafío particular que representa la perspectiva de la PYME y el contexto argentino.

Alem, M y Farré, C (2007) consideran en este trabajo analizar los problemas de acceso al financiamiento de las PYME en Córdoba. Se presentan hechos estilizados de la problemática de acceso al financiamiento, analizando las principales causas de la misma. Además, se analiza la dinámica de inversión de las PYME en Córdoba, poniendo énfasis en los retos y desafíos que enfrentan las empresas para financiar sus proyectos de inversión en los próximos años. Las Mypes buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante.

Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestra que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del 2004. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño.

El estudio realizado por el equipo de geo - consultores y liderado por el investigador Oswaldo Jara, llegó a resultados que permiten afirmar que la capacitación es una inversión rentable para las empresas, los trabajadores y también lo es para la sociedad. A su vez, las propuestas concretas que nacen de la investigación permiten expandir efectivamente el uso del instrumento de la franquicia tributaria hacia la micro y pequeña empresa.

2.1.2 Antecedente nacional

Según Grade. La reforma económica emprendida por el gobierno a inicios de la década pasada trajo consigo un desmesurado aumento de establecimientos catalogados como micro y pequeñas empresas (PYMES) en el país, es decir, aquellos cuyo número de trabajadores no excede de 40. Según la última información censal disponible, cerca del 98% de los establecimientos informantes a nivel nacional contaba en 1993 con menos de 20 personas ocupadas (sin considerar el gran número de empresas informales).

De estos, más del 36% se encontraba en Lima Metropolitana. Del mismo modo, la última Encuesta Nacional de Hogares (III trimestre del 200) revela que el 59.4% de la PEA urbana ocupada en el sector asalariado privado labora en microempresas (2 a 10 trabajadores) y el 9.8% en la pequeña empresa (11 a 40 trabajadores). Sin embargo, este considerable aumento en el número de micro y pequeñas empresas en el país, junto con la importancia relativa del sector en el empleo, no se han visto reflejados en la participación del mismo en el PBI.

Según Villarán, esta solo llegaría al 42%. Esto se debe a que las PYMES en general, se han caracterizado por presentar bajos niveles de productividad y por tanto, un ejemplo de bajos ingresos y en condiciones precarias.

-En este contexto, resulta evidente la necesidad de fomentar el desarrollo de las PYMES en nuestro país, pues esto permitiría a su vez el logro de objetivos más amplios como el crecimiento económico, una estructura económica más flexible y el alivio de la pobreza, ya que en este tipo de empresas se ubican los negocios de muchos hogares pobres y son de unas de sus principales fuentes de empleo.

-Aunque se hayan hecho varios estudios sobre las PYMES en el Perú, creemos que no se han efectuado un análisis exhaustivo de los factores que favorecen su desempeño. A nuestro criterio, entender la racionalidad económica de este tipo de empresas e identificar los mecanismos a través de los cuales se producen los impactos sobre su comportamiento, pasa por reconocer dos grandes grupos de factores que afectan su desempeño: el entorno en que se desenvuelve (constituido por el marco institucional y los diversos agentes que interactúan con ella como otras empresas del ramo, clientes, proveedores de servicios de desarrollo empresarial) y los factores internos o propios de la empresa (tales como los recursos humanos, capital y tecnología y capacidad empresarial).

-Diversos autores coinciden en señalar que entre los problemas que aquejan al sector se encuentran la falta de capacitación y asistencia técnica, el limitado acceso a servicios de información, la desigualdad en el acceso al financiamiento, el fracaso de algunos programas de apoyo, el atraso tecnológico, la carencia de técnicas empresariales modernas, las limitaciones de su propio tamaño y el alto grado de informalidad.

Al resto, creemos que el reducido acceso a los servicios de desarrollo empresarial (SDE) es uno de los principales limitantes del desarrollo de las PYMES en el país. Dada su escasez sus recursos, las unidades productivas de pequeña escala, necesitan de la provisión externa de servicios de entrenamiento y capacitación, información sobre mercados y tecnología, comercialización y mercadeo, asesoría, consultoría y asistencia técnica.

-En este sentido, el presente estudio tiene como objetivo central analizar los principales determinantes del impacto de los SDE sobre el desempeño de las unidades productivas que tienen entre 2 y 40 trabajadores y estimar su magnitud, utilizando indicadores de rentabilidad, productiva y tasa de crecimiento de las PYMES. Hacer esto implica examinar el tipo de relación existente entre los proveedores de SDE. Las PYMES y los programas de apoyo, y el acceso de las PYMEs a estos servicios. Analizar las características de la oferta, distinguiendo entre aquellas provisiones gratuitas de las que no lo son y las privadas de aquellas con intervención estatal, y examinar la calidad de los servicios pues hay indicios de que esta sería deficiente. Por otro lado, esbozar las características de la demanda de SDE, el grado de satisfacción percibido, la disposición a pagar y con ello, la educación de los servicios ofrecidos a la demanda.

-Este análisis permitirá identificar aquellos servicios y mecanismos de provisión relativamente exitosos, así como los factores que impliquen ese éxito. De este modo, se espera formular propuestas que permitan a las PYMES acceder a estos servicios de una manera más eficiente y de acorde a su realidad, y así lograr una mejora en su desempeño, competitividad y capacidad generadora de riqueza. En el Perú, el mercado no ha generado espontáneamente una oferta privada adecuada de estos servicios, pues la mayoría de estos se dan a través de programas que cuentan con ayuda estatal y/o con fondos de la cooperación internacional. Este tipo de inversiones han sido canalizadas principalmente por el lado de la oferta mediante los Centros de Servicios Empresariales (Swisscontact), instituciones educativas y algunas ONGs. Recientemente, la intervención estatal se ha dado también a través de programas indirectos o de segundo piso como el de subsidio a la demanda por servicios de capacitación del program Bonopyme (MITINCI) y los fondos concursales de FONDOEMPLEO (MTPS), que buscan generar incentivos para la provisión privada de SDE.

No obstante, en la actualidad existe cierta tendencia en buscar el desarrollo de mercados sostenibles que conlleven a la provisión privada

de muchos de los SDE, para esta forma obtener mayores estándares de eficiencia en el alcance e impacto de los mismos y sustituir el enfoque tradicional basado en subsidios. Se ha presentado evidencia de que los servicios provistos públicamente se caracterizan por ser muy generales e inducidos por la oferta, así como la baja calidad y con un inadecuado control de costos. Así, una cuestión adicional que se examinara es la factibilidad del desarrollo de mercados privados para algunos tipos de SDE, en particular los que muestren un impacto positivo sobre las PYMES, o si es necesario que el estado intervenga en su provisión.

2.1.3 Antecedente regional

La Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2004) , en la región Piura y de acuerdo a los sectores productivos, existían las siguientes microempresas (con menos de 75 UIT):

En el sector agropecuario existen a nivel regional 805 microempresas, que representan el 4.4% del total regional. En el sector pesquero hay 371 microempresas, que hacen el 2% del total regional, en el sector minería e hidrocarburos existen 123 empresas, que representan solo el 0.7% del total regional.

En el sector manufacturero hay 1,605 microempresas, que alcanza el 8.8% del total; en el sector servicios existen 6,206 microempresas, que representan el 34.2% del total regional. Asimismo, en el sector construcción hay 452 microempresas, que hacen el 2.5% del total regional. Finalmente, en el sector comercio existen 8.524 microempresas, que representan el 47.3% del total regional. A manera de resumen, en la región Piura en el año 2004 existían 18.146 microempresas, que representan el 100% del total regional.

Por otro lado, La PEA ocupada de las MYPE de la región Piura, tiene la siguiente estructura porcentual:

PEA-Mype ocupada en el estrato formal, 6% y PEA-Mype ocupada en el estrato informal, 94%. En lo que respecta a las compras del Estado a la Mypes, por región (Año 2004) se tiene que: en la región Piura el valor adjudicado en nuevos soles fue de 4'177,141.81, que representan sólo el 0.41% del total nacional; frente a la región Lima-Callao que fue de 687'080.523.37 nuevos soles, que representan el 67.39% del total nacional.

Finalmente, la fuente que estamos citando establece que, el número de contribuyentes con ventas declaradas igual o menor a 20,000 nuevos soles, según ubigeo y actividad económica (año 2004) de la región

Ancash es la siguiente:

- ✓ Sector agropecuario 805 contribuyentes.
- ✓ Sector pesca 371 contribuyentes, sector minería e hidrocarburos 123 contribuyentes.
- ✓ Sector manufactura 1,605 contribuyentes
- ✓ Sector otros servicios 6,206 contribuyentes
- ✓ Sector construcción 452 contribuyentes y
- ✓ Sector comercio 8,584 contribuyentes

2.1.4 Antecedente local

Según Rodríguez y Cotos, las Mypes localizadas en Sullana, no sólo tienen problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos (tecnología), sino que también se enfrentan a la vulnerabilidad de su poco capital de trabajo con que cuentan para el desarrollo de sus actividades cotidianas.

Asimismo, por la lentitud de los intermediarios financieros formales, tienen que acudir a la banca paralela y a la banca de consumo, quienes les cobran una tasa de interés más alta que la banca comercial formal.

También dicen los autores citados que, el problema de financiamiento de las Mypes se ha convertido en un problema estructural debido a que el sistema bancario no los considera como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, las ven como un segmento empresarial de mucho riesgo, debido a que no poseen el capital patrimonial suficiente para avalar los créditos solicitados.

Asimismo, los autores citados describen las entidades financieras bancarias y no bancarias en la ciudad de Sullana, de la siguiente manera:

✓ **Banco de Crédito (Sullana)**

- **Banca de Negocios.-** Fue creada especialmente para atender las necesidades y exigencias de las empresas (sean de personas naturales o jurídicas) que tienen una facturación menor a un millón de dólares. Dentro de esta banca, han desarrollado el “producto crédito efectivo de negocios”, que financia las necesidades de capital de trabajo y la compra de activos fijos, con montos que van desde 2,000 hasta 20,000 dólares y desde 5,000 a 30,000 dólares, cobrando una tasa de interés promedio de 40% anual para el capital de trabajo y del 35% en promedio para los activos fijos.
- **Banca corporativa.-** Es una banca que atiende al segmento empresarial cuyas ventas superan los 15 millones de dólares anuales. Además, se requiere tener activos de gran tamaño y valor para acceder a este tipo de créditos.

- **Banca institucional.-** Es una banca que está dirigida a atender las necesidades crediticias de las instituciones gubernamentales, organismos descentralizados, proyectos estatales, universidades, etc.

✓ **Banco Continental (Sullana)**

Realiza préstamos comerciales para capital de trabajo y adquisición de activos, con una tasa de interés anual de 55% y 45%, respectivamente. También realiza préstamos personales a una tasa de interés anual del 30%.

✓ **Mi Banco (Sullana)**

Es una entidad financiera conformada por capitales privadas y con respaldo de instituciones internacionales como Pro-forma Internacional S.A y Acción Comunitaria Internacional. Las tasas que maneja en moneda nacional superan el 40% anual, pero son de rápido desembolso y retorno.

Esta política crediticia manejada por el banco es con la finalidad de cubrir contingencias de devolución de los créditos, ya que el 70% de los desembolsos que otorga son sin aval.

Las líneas que promueve este banco son las siguientes:

- **Préstamos por empresas mi capital.-** Son préstamos de capital de trabajo para ser devueltos en un plazo de 24 meses, cuyo monto mínimo es de 300 en soles y en dólares.
- **Mi equipo.-** Es una línea crediticia que maneja Mi Banco para la adquisición de activos fijos. El monto mínimo es de

850 en soles y 250 en dólares.

- **Mi local.-** Los microempresarios con esta línea de crédito tienen la opción de comprar locales comerciales, asimismo, pueden ser usados para ampliación y remodelación de los que poseen. El monto mínimo es igual a mi equipo.
- **Mi Banco.-** Tiene líneas de crédito personales y para mi casa. Las tasas de interés que cobra a las microempresas son las siguientes: Para capital de trabajo, 55% anual; para activo fijo, 45% anual y préstamos personales, 45% anual.

✓ **Banco del Trabajo (Sullana)**

Inició sus operaciones en 1994 como resultado de la inversión directa de capitales chilenos, con amplia experiencia en el crédito de consumo. Las tasas de interés que cobra son las siguientes: capital de trabajo para microempresas 67.02% anual, de activos fijos 95.77% como máximo y 37.21% como mínimo.

✓ **Caja Municipal Sullana**

Su funcionamiento fue autorizado mediante D.S. N° 255-85-EF, iniciando sus actividades el 03 de marzo de 1986, con operaciones de crédito prendario y ahorros, productos con los que se mantuvo hasta diciembre de 1993. En 1993 la CMAC de Sullana dio un salto cualitativo y cuantitativo cuando decide iniciar sus operaciones con créditos a las micro y pequeñas empresas, y crédito personal. Es así que, la CMAC del Sullana se convierte en una alternativa real para aquellos sectores de la comunidad local y regional que tradicionalmente no habían sido atendidas por la banca comercial. La CMAC del Sullana tiene una línea de crédito Mypes, cuyas tasas de interés son: capital de trabajo, 46.79% anual; activo fijo, 42.41% anual y préstamos

personales, 51.11%; haciendo mención que, no cobran seguro ni ningún otro aporte anual.

2.2 Bases teóricas de la investigación.

Específicamente sobre el tema no existe investigación a nivel local, nacional o internacional, lo que involucra que sea novedoso el tratamiento de la presente investigación, aun así se ha logrado obtener información sobre estudios cercanos a la presente investigación propuesta siendo las siguientes:

Aguilar, O. considera en el presente trabajo de investigación el análisis del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno. El enfoque adoptado tiene como sustento la literatura reciente existente sobre el tema, al iniciar se presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esta razón, se prosigue con un esbozo de las principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlas que bajo nuestro esquema constituyen los Micro y Pequeños Empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentra en la actualidad. Seguidamente se identifican los aspectos principales asociados en tres bloques. El primero, referido a las características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referidos a las características de los MICRO y Pequeños empresarios, aquí se considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tiene sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional.

En el último bloque, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, caracterizándose las principales fuentes de financiamiento, así como los problemas de acceso al financiamiento que enfrenta cada una de las unidades empresariales y finalmente se intenta indagar si el crédito mejora o no la

situación de cada una de las unidades empresariales. Los modelos económicos pueden reflejar en alguna medida los factores que influyen en la demanda de crédito por parte de las Micro y Pequeñas Empresas, lo que nos permitirá identificar a las variables más relevantes y así poder diseñar políticas orientadas a la utilización del crédito como fuente del financiamiento y lograr la competitividad de las unidades empresariales que se ven afectadas por la implementación de políticas entre las cuales se señala a las regulaciones excesivas y la dificultad de establecerse los vínculos de las unidades empresariales con el mercado de crédito. (Grade).

Pachas, M. realiza una investigación y llega a las siguientes conclusiones:

-Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 20- 22%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la micro financieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo(186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2004), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.

-Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la

comisión PYME del congreso, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES.

-El deterioro patrimonial de las PYMES se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las PMYPES lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las microfinancieras y ONG.

-Debe encararse la problemática de las Pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado.

Asimismo la aplicación de una política de estado a partir de una redefinición del rol y misión de un ministerio (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del Estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

2.2.1 Teorías del financiamiento

2.2.1.1 La teoría de la estructura del capital

Está profundamente asociada con el costo del capital de la empresa, dentro de los estudios que se han realizado sobre el tema, muchas son las apreciaciones sobre la "Estructura óptima de capital" sin llegar a una unificación de criterios, unos defienden la idea de que se puede llegar al óptimo, los otros sin embargo tienen la convicción que esto no es posible, solo han llegado al acuerdo que se debe obtener una buena combinación de los recursos obtenidos en las deudas, acciones comunes y preferentes e instrumentos de capital contable, con el cuál la empresa pueda financiar sus inversiones. Dicha meta puede cambiar a lo largo del tiempo a medida que varían las condiciones.

2.2.1.2 Las teorías gerenciales

Postulan que el divorcio de la propiedad y la gerencia les asignan alguna libertad a los gerentes en la determinación de los objetivos. Los gerentes eligen fines, los cuales maximizan su función de utilidad. Las consideraciones que generalmente entran en su función de utilidad gerencial son los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, la vida tranquila y otros. "El objetivo de la empresa en el modelo de Marris es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital".

Marris define que la diferencia entre los objetivos de gerentes y los objetivos de empresarios no es tan grande como otras teorías suponen; argumenta que los gerentes, al maximizar la tasa de crecimiento de la empresa - y no su tamaño absoluto -, logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios). La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es "la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente". La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en "su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los Propietarios". Otro modelo que continua esta corriente es el de Wood que contempla y hace un estudio del financiamiento del crecimiento.

A diferencia de los neoclásicos que relacionan para efectos de inversión de interés con la tasa de utilidades, para Wood la inversión va a depender del crédito que se pueda captar. El monto de utilidades queda así determinado por el volumen de inversión presente. Se vale de razones financieras, que le permiten determinar el volumen de utilidades. La falta de información confiable, el tiempo limitado y la poca habilidad de los gerentes para procesar la información y otras restricciones, ha dado pie a que las empresas no pueden actuar con la racionalidad global que implica la teoría tradicional de la empresa. Fondos propios versus fondos externos.

2.2.1.3 La teoría tradicional

De la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Millar. El trabajo demuestra que bajo ciertos supuestos el costo del capital promedio

ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa.

Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo. Estos autores argumentan, que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento.

La importancia del planteamiento de Modigliani y Miller radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

2.2.1.4 Beneficios impositivos versus Costos de quiebra

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se

produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

2.2.2 Teorías de la capacitación

2.2.2.1 Capacitación de personal

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacitación, conocimientos y experiencia de los trabajadores evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; planificación para vacantes o ascensos en un futuro y leyes y reglamentos que requieran entrenamiento.

Al establecer un programa de capacitación, el primer paso consiste en coordinar las necesidades (introducción de un nuevo equipo o maquinaria) con objetivos de aprendizaje específicos (al finalizar su capacitación, los trabajadores entrenados sabrán mantener y manejar el equipo sin peligro).

Algunos objetivos pueden cuantificarse mejor, tal como " el 95% de su capacidad.

2.2.2.2 Transmisión de conocimientos

La capacitación propiamente tal consiste en: explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea; ayudar al

personal a desempeñarse primero bajo supervisión; luego permitir que el personal se desempeñe solo; evaluar el desempeño laboral y capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación. Es posible que haya que repetir estos pasos varias veces antes de que un trabajador capte correctamente lo que debe hacer. Cuando el trabajador ha asimilado el material, este puede afianzar sus conocimientos capacitando a otra persona. Hay una gran diferencia entre explicarles a los trabajadores cómo se hace una tarea y transmitir conocimientos teóricos y prácticos con éxito. Aun después de una demostración, Algunos conceptos son difíciles de aprender; otros exigen mucha práctica. Durante la capacitación del personal, es necesario: evaluar constantemente el nivel de comprensión; adecuar el nivel de capacitación a los participantes.

2.2.2.3 Teoría PROBAT

El Proceso de Capacitación en Base a Teorías (PROCABT), fue ideado, diseñado y aplicado en base a un trabajo experimental con más de 200 productores agrícolas de los departamentos de Cusco y Apurímac en el Perú. El proceso de capacitación en base a teorías (PROBAT) se caracteriza por el uso de teorías o conocimientos comprobados que son comunicados a los oyentes en charlas amistosas. Esta etapa del PROCABT, tiene por objetivo el dar luz al entendimiento de las teorías aplicadas. Debido, a que estas son, muchas veces, de difícil comprensión se deben utilizar gráficos, esquemas, imágenes, ejemplos y palabras que ilustren de mejor forma el conocimiento impartido a los participantes.

2.2.2.4 Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico

El ser humano es una fuente inagotable de recursos que pueden ser utilizados eficientemente en las relaciones productivas, es así como el capital humano cobra su importancia dentro de la teoría del desarrollo, no como un factor más sino también como un instrumento de bienestar. Las teorías desarrolladas en los últimos diez años hacen hincapié en la inversión en capital humano y en tecnología como principales determinantes del crecimiento a largo plazo. De acuerdo con esta teoría, el conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente.

Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico.

Como consecuencia de ello, es posible que el incentivo a acumular capital subsista indefinidamente. El conocimiento es un bien de capital que tiene un producto marginal creciente. Parte de la base de que los bienes de capital es un bien compuesto en el cual el componente de conocimientos, o el capital de conocimientos, tiene rendimientos crecientes a escala que contrarrestan la decreciente rentabilidad de los bienes de capital físico.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

2.2.3.1 La teoría del crecimiento económico

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga.

El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento.

De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva.

2.2.3.2 Rentabilidad de mercado

Determinar la rentabilidad de un producto representa en pequeña escala saber si la empresa está cumpliendo con los objetivos para los cuales fue creada: generar utilidad para los accionistas. Además, representa si las estrategias, planes y acciones que la gerencia de mercadeo está siguiendo son correctos o no y en consiguiente realizar los ajustes necesarios que corrijan el problema. En el competitivo y globalizado

mundo de hoy, las empresas deben ser rentables, pero a la vez flexibles. Tomemos un caso como reflexión.

American International Group (AIG), es la empresa de seguros más grande del mundo y también una de las más rentables. Sin embargo, su falta de flexibilidad, por estar priorizada la rentabilidad, ha hecho que pierda mercado frente a competidores más audaces. El resultado es que, AIG está orientándose nuevamente hacia ser más competitiva a fin de lograr un balance entre su rentabilidad y su eficiencia.

Muchos grandes y fuertes gigantes mundiales, han perdido su fuerza por no estar al tanto del verdadero significado de rentabilidad y productividad.

2.2.3.3 Rentabilidad, riesgo y retenciones

Rentabilidad empresarial, como contrapartida al riesgo asumido. Es en miras a la rentabilidad esperada que el inversionista decide asumir el riesgo implícito en toda decisión de inversión. Cuando un inversionista decide invertir, ponderara la rentabilidad esperable del negocio, con los riesgos asociados al mismo donde se derivan del hecho que los fondos realmente obtenidos con una inversión no son predecibles con certeza. Es decir, los valores realizados son habitualmente distintos de los esperados al momento de la decisión. Esta diferencia tiene dos grandes componentes: pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y variabilidad en los resultados obtenibles. Un negocio en el que se sepa con certeza que los valores obtenidos van a ser idénticos a los estimados originalmente, deberá tener una

rentabilidad que solo refleje la diferencia de poder adquisitivo de la moneda.

Este es el caso de la inversión en un título de deuda del gobierno de los Estados Unidos, cuyo rendimiento se suele denominar tasa libre de riesgo. Cualquier inversión que tenga algo de riesgo deberá tener rendimientos superiores a éste; mientras mayor sea el riesgo, mayor deberá ser esa rentabilidad.

Nada nuevo! La teoría financiera considera que el riesgo está dado fundamentalmente por la volatilidad de las variables que afectan al negocio. La práctica financiera pone además especial énfasis en el riesgo asociado a la ocurrencia de eventos que generan impacto negativo. La diferencia está en la simetría (falta de equilibrio). Si el precio sube, los productores obtendrían una mayor rentabilidad, por el contrario, si éste baja, la rentabilidad sería menor (o incluso negativa). Decimos que esta es una variable simétrica (si bien no tiene simetría perfecta), dado que puede variar para bien o para mal, es decir, su variación puede generar un beneficio o una pérdida. En el segundo caso, la ocurrencia de eventos e impacto negativo, el efecto no es simétrico, ni mera variabilidad, sino que se trata de un evento cuya ocurrencia genera una pérdida extraordinaria, no compensada con beneficios extraordinarios en caso de no ocurrencia. Pensemos, por ejemplo, un efecto climático extremo como la caída de granizo o un terremoto. Si no ocurre, no pasa nada, pero si ocurre, se genera una pérdida importante.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte.

Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. Se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. Han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

a) Crédito

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

que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra crédito proviene de la voz latina creditum (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama deudor.

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo. Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito.

Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos y precios de sus productos.

Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio

en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

b) Quiénes otorgan financiamiento

Los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que desagregamos de la siguiente forma:

- créditos gubernamentales, créditos internacionales.
- Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.
- Créditos Gubernamentales

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por Fondepes. Banco de Materiales y Agrobanco; en cambio los créditos indirectos son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

- Fondepes (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultural (Av. Petit thouars 115-119, Lima, Telf. 433-8570, www.fondepes.pe).
- Cobertura nacional.
- Agrobanco, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

- Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

- Créditos Internacionales

- Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la PYME a través de:

a) líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio)

b) Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

- Créditos de Bancos Privados Locales

- Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.
- Banco Financiero del Perú.
- Mibanco – Banco de la Microempresa.
- Scotiabank.

- Banco de Comercio.
- Crédito de otras Instituciones

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos.

La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

- Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria – Fogapi).
- EDPYME.
- Cajas municipales.
- Cajas rurales.
- ONG.

c) **Necesidad:**

- Antes que todo, debemos identificar la necesidad, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero (ver nota en cuadro), pues muchas de las empresas que otorgan préstamos poseen distintas ofertas para cada necesidad.
- Debemos hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos. Recuerde que el dinero extra trae costos adicionales y el dinero faltante puede dar origen a un nuevo crédito que incrementara los costos de financiamiento.
- Tenemos que establecer cómo vamos a cumplir con el pago del crédito y cómo vamos a generar el dinero que permita el crédito otorgado.
- Pensemos cuánto tiempo va a tomarnos empezar a cumplir con los pagos de la deuda y cuanto tomara terminar de pagarla.

2.3.2 Capacitación

□ En un proceso metodológico de actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional.

a) Perspectivas de la Capacitación:

- Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración pública.
- Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución.
- Es un componente de la dinámica laboral □ Es un compromiso social.

b) Objetivos de la Capacitación:

- Contribuir a la modernización de la administración pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública.
- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.
- Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública.

2.3.3 Rentabilidad

Según Lizcano, la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este

término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medioambientales, etc., que vienen a configurar los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural.

Desde el punto de vista económico o financiero, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por lo tanto, se puede afirmar que la rentabilidad es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción y/o de intercambio.

El excedente aparece en la fase o etapa final del intercambio. Es por ello que la medición del resultado adquiere una significación concreta en tanto se compara con los factores implicados para su obtención: los recursos económicos y los recursos financieros. La disociación entre recursos económicos y recursos financieros constituye la base fundamental sobre la que se establece la correspondiente distinción entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Es por ello que la rentabilidad puede definirse, ya en términos concretos como la relación existente entre el resultado obtenido y los medios empleados para su consecución, debiéndose matizar que estos medios vienen referidos a los capitales económicos o financieros empleados. Es por ello que existe una gran diversidad de puntos de vista de la rentabilidad dependiendo de los objetivos perseguidos. Aun cuando se pueda establecer que frecuentemente la rentabilidad se calcula de la

forma: resultado o excedente/inversión, cabe señalar que, dependiente de los diferentes conceptos que aparezcan en el numerador y denominador se pueden llegar a establecer diferentes conceptos de rentabilidad.

En relación a la magnitud que aparece recogida bajo la noción genérica de resultado, podrían incorporarse alternativamente una serie variada de conceptos como los siguientes: a) valor añadido; b) resultado de la explotación; c) cash-flow bruto; d) beneficio procedente de actividades ordinarias; e) beneficio neto (después de impuestos) y f) dividendos. En lo que respecta al denominador, esto es las inversiones, éstas podrían conceptuarse de formas tan diversas como las que siguen: a) activo total; b) activo fijo; c) activo fijo neto; d) fondos propios; e) pasivo fijo (fondos propios + deudas a largo plazo); f) capitalización bursátil (valor de mercado).

En relación a unos y otros componentes, cabría mencionar, por tanto, que la rentabilidad es una variable compleja que aglutina elementos técnicos, económicos y financieros, lo que conlleva a que sea difícil de identificar a primera vista cuales son las causas que hubieran podido ocasionar una variación en los niveles de rentabilidad.

Para Espinoza y Hernández, las políticas del capital de trabajo están asociadas a los niveles de activo y pasivo circulante que se fijen para realizar las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta su interrelación, así como con los niveles operativos, por lo que se pueden categorizar tres elementos fundamentales:

- Nivel fijado como meta para cada categoría de activo circulante: Política de inversión circulante.

- La forma en que se financiarán estos activos: Política de financiamiento circulante.

Los efectos de estos niveles en el binomio riesgo-rentabilidad. Existe una estrecha relación entre la inversión, la financiación y las operaciones de la empresa, aspecto fundamental en la comprensión de las políticas del capital de trabajo, para lo cual, antes de establecer los elementos teóricos relacionados con éstas y su influencia sobre el riesgo y la rentabilidad, se hace necesario establecer las bases que sustentan la problemática de la asociación de los niveles de activos y pasivos circulantes con los niveles operación de la empresa.

Las políticas de inversión a corto plazo están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa. Para cada nivel de ventas pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante. Las políticas que se puedan implementar a raíz de lo anterior pueden clasificarse en: relajada o conservadora, restringida y moderada.

En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de capital de trabajo de la empresa. De ahí la importancia de determinar la forma en que la empresa financia sus activos circulantes fluctuantes.

De esta forma, las políticas de financiamiento de la inversión circulante son: la agresiva, la conservadora y la de autoliquidación o coordinación de vencimiento.

Según Tanaka, para poder determinar si la situación de una empresa ha mejorado o no respecto de un período a otro, o simplemente para evaluar si la situación de una empresa es buena o no, debemos de hacerlo evaluando dos aspectos: la situación económica y la situación financiera. La situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si una empresa está en una buena situación financiera no tendrá problemas de pago de sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee. Una empresa está en buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Esto se relaciona con el concepto de solvencia. La empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un crédito y se lo conceden.

La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones. Se dice que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo remanente por distribuir. Una empresa logra rentabilidad cuando realiza buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, rentabilidad y utilidad son conceptos diferentes, es decir, una empresa "A" puede tener mayor utilidad que una empresa "B", sin embargo, la empresa "B" puede ser más rentable .

- **Tipos de rentabilidad**

Según Tanaka, existen varios tipos de rentabilidad, las mismas que pasaremos a explicar:

1. Rentabilidad sobre ventas, en inglés se le denomina Return on Sales (ROS), cuya fórmula es:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

A fin de maximizar esta rentabilidad se puede:

a) Incrementar el precio promedio o el volumen vendido en mayor proporción que los costos y gastos relacionados. Para ello se puede:

- Diferenciar el producto.
- Segmentar el producto.
- Reposicionar el producto.

b) Minimizar los costos y gastos de: producción, ventas, administrativos, financieros, etc. Para ello se puede:

- Efectuar una innovación tecnológica que permita tener costos menores.
- Realizar un análisis de la cadena de valor a fin de determinar las debilidades de las empresas y tomar las medidas correctivas del caso que permitan disminuir los costos.

2. Rentabilidad sobre el activo, en inglés denominada Return on Assets (ROA), cuya fórmula es

$$\text{Rentabilidad sobre el activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

La empresa tiene la posibilidad de:

a) Disminuir el capital de trabajo, para ello se puede:

- Mejorar el manejo de inventarios, proyectando mejor las ventas o adoptando un sistema, justo a tiempo
- Disminuir los créditos.
- Mejorar el manejo de efectivo, de manera tal que se tenga menos dinero ocioso e inventario mejor.
- Disminuir los plazos de entrega de la mercadería a fin de que en la producción se mantenga menor inventario.

b) Disminuir los activos fijos. Para ello se puede:

- Subcontratar la producción.
- Incrementar la productividad, lo que permitirá disminuir costos y posiblemente invertir en menos activos fijos.
- Licenciar o franquiciar, de manera tal que aumenten los ingresos de la empresa invirtiendo en menos maquinaria, inmuebles y equipo.

3. Rentabilidad financiera

Anteriormente definimos el ROE como Utilidad Neta / Capital Social o Utilidad neta/ (Capital Social + Capital Adicional), sin embargo, en otra bibliografía se considera ROE como:

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

A fin de maximizar la rentabilidad financiera la empresa podrá:

a) Incrementar el endeudamiento. Para ello la empresa puede:

- Aumentar el crédito de los proveedores y otras fuentes no costosas.
- Conseguir nuevos préstamos, en condiciones favorables que permitan incrementar el apalancamiento financiero positivo.
- Efectuar un apalancamiento de créditos, siempre y cuando no perjudique la imagen de la empresa.

b) Disminuir el patrimonio. Por ejemplo, con la compra de acciones de la misma empresa.

Cabe resaltar que se puede determinar el ROE en función a la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

Es decir: ROE = Margen Neto x Rotación de Activos x Apalancamiento Total.

Como podemos apreciar el ROE es el producto del ROA por el apalancamiento financiero. La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa solo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante, y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores. Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial. Los

objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida del negocio, pero tiene que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista, por ejemplo, medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc., aportando así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos.

Por otro lado, el estudio de la rentabilidad se justifica, según Ortiz, en que, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basadas unas en la rentabilidad o beneficio, otras en el crecimiento, la estabilidad e incluso el servicio a la colectividad. En todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad, o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. En otras palabras, entre los rendimientos que supone los riesgos y la estabilidad. De ahí que pueda decirse que la rentabilidad empresarial es un indicador que confrontado con los ingresos obtenidos con los recursos utilizados, provee de elementos de juicios económicos y financieros que posibilitan la elección entre diferentes alternativas, tales como valorar la eficiencia en el uso de los recursos y determinar hasta qué punto se han alcanzado los objetivos organizacionales.

Por su parte, Mello et al, indican que el beneficio o resultado neto es un indicador y evaluador válido de la actividad productiva de cualquier organización-independientemente de la forma en que se encuentre ordenada la sociedad, pues, ya sea que se trate de una

economía de mercado- con propiedad privada de los medios de producción o no.

Los indicadores de rentabilidad, o rendimiento pretenden medir la efectividad con que la administración controla los costos y gastos operacionales para convertir las ventas en utilidades; y de ordinario se reconocen los siguientes: Rentabilidad de la Inversión (ROI), Valor Económico Agregado (VAE), Utilidad Residual (UR) y Rendimiento Sobre Ventas (RSV). Sin embargo, para que estos indicadores reflejen convenientemente la realidad organizacional, deben sustentarse en las partidas y magnitudes contables apropiadas. En suma, la rentabilidad empresarial no es más que una de las formas a través de las cuales se puede expresar la efectividad organizacional, o lo que es lo mismo, un desempeño organizacional excelente.

La rentabilidad no es otra cosa que el resultado del proceso productivo. Si ese resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si ese resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses que corresponden a un

porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado.

La rentabilidad es la capacidad de una inversión de producir una renta de un activo real o financiero expresado en términos relativos entre el importe y los beneficios que genera. Puede medirse en porcentaje o en tanto por uno.

La rentabilidad es el rendimiento y/o ganancia que produce una empresa. Se llama gestión contable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importante para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad.

Bajo el capitalismo, el criterio supremo para determinar la conveniencia de que se establezcan tales o cuales empresas estriba en su rentabilidad.

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades.

Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad tiene relación entre dos números. El primero de ellos son las utilidades, y el segundo, son los activos, y es una medida que indica la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades sobre la base de sus activos disponibles.

La rentabilidad se incrementa cuando aumenta el numerador o bien disminuye el denominador. Una empresa logra rentabilidad cuando ha realizado buenas inversiones, es decir, sus inversiones han generado utilidad. La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si se quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrado a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir, la inversión de la empresa.

2.3.4 Micro y pequeña empresa

a) Definición de la Micro y Pequeña Empresa

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

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

b) Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.

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

3. Hipótesis

- **Hipótesis general**

El financiamiento y la capacitación contribuyen positivamente en la rentabilidad de las MYPEs del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

- **Hipótesis específica**

H1: existe relación entre el financiamiento y la capacitación de la rentabilidad de las MYPEs del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

H2: existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.

4. Metodología de la investigación

4.1. Tipo y nivel de investigación

4.1.1. Tipo de investigación:

El presente trabajo de investigación de acuerdo al propósito de estudios se define como una investigación básica (Sánchez H, Reyes M) en razón que se recogerá información sobre las micro y pequeñas empresas de la

localidad a fin de acrecentar el conocimiento sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación de su rentabilidad.

4.1.2. Nivel de investigación

Del mismo modo, tomando como referencia a Sánchez C, Reyes H, la investigación es de nivel descriptivo analítico. Es descriptivo porque se describirán el financiamiento y la capacitaciones recibidas por las MYPEs y es analítico o que se analizara cual es la percepción de los micro empresarios sobre las características de las variables antes dichas en su rentabilidad.

4.1.3. Método de investigación

El método a aplicar en la presente investigación es el método científico, así específicamente se utilizaran los métodos descriptivos y Correlacional. Descriptivo porque se busca desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Asimismo medir las variables con el fin de especificar las propiedades importantes de la población escogida; y Correlacional por que pretendemos medir el grado de relación y la manera como interactuar dos o más variables entre sí.

4.2. Diseño de investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2000) estaremos realizando un diseño de investigación Descriptivo ya que buscamos describir relaciones entre las variables en un momento determinado.

M----- O

Dónde:

M = Muestra

O = Observación o información requerida

4.3. El universo o población

Población

La población está constituida por 136 Micro y Pequeñas Empresas del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, año 2014.

Muestra

Es no probabilística, por conveniencia ya que se tomó una muestra de 6 empresas que participaran al momento de hacer el estudio, del rubro de venta de textiles y calzado. El criterio de selección esta dado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

4.4. Técnicas e instrumentos

□ Técnica:

Se utilizó la técnica de la Encuesta □

Instrumentos:

Para el recojo de información se realizó el Cuestionario estructurado, el cual consta de 18 preguntas.

4.5. Procedimientos de recolección de datos

Se seleccionó la muestra para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los representantes de textil y calzado la fecha y hora para la aplicación de los cuestionarios.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los entrevistados.
- Se codifico la información obtenida de los encuestados.

- Y por último se tabulo la información obtenida de los encuestados.

4.6. Plan de análisis de datos

Se realizara un análisis categorico, de tablas y gráficos de frecuencias simples y múltiples; para la contrastación de hipótesis se empleara la prueba de chi cuadrado con un nivel de significación de 5%, nivel de confianza 95% y un margen de error 5%.

Para procesar los datos se utilizara el software de estadística para ciencias sociales SPSS versión 19 y el programa de Excel para tabular los datos.

4.5. Definición y operacionalización de las variables

Operacionalización de la variable – aspectos del financiamiento

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No

		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa.
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Operacionalización de la variable – aspectos de la capacitación

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes	Son algunas características relacionadas a la capacitación personal en las Mypes	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí 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: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.

		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal. Sí No

Operacionalización de la variable – aspectos de la rentabilidad

Variable	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 la que rentabilidad de empresa ha mejorado los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Sí No.

		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No.

Operacionalización de la variable de las MYPES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 Más de 20

		Tipo de financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Operacionalización de la variable perfil de los propietarios de las MYPEs

Variable	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 Universitaria

		Profesión	Nominal: Licenciado Administ. Contador Público Contador Mercantil Ingeniero Economista Profesor Otros: Especificar:
--	--	-----------	--

RESULTADOS

A. Aspecto del financiamiento de las MYPES

1. Su empresa recibió algún financiamiento.

TABLA N° 01

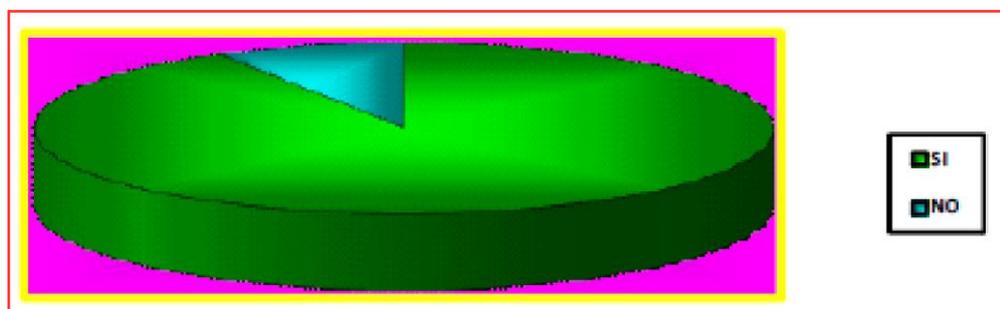
ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	11	91.67

NO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 01

Fuente: Tabla N° 01



INTERPRETACION:

En Sullana, el 8.33% de las empresas no acceden al financiamiento por parte de las empresas crediticias o prestamos de familiares, uno de las razones establecidas es el temor a las acciones legales que realizan las entidades ante una falta de pago de las cuotas determinadas, lo que implica que las empresas crediticias deben realizar nuevos servicios que estén de acuerdo a las necesidades de los clientes, aun se puede determinar que el 91.67% de los encuestados si han accedido a financiamiento los cuales hasta la fecha siguen pagando sus cuotas a entidades crediticias.

2. Cual fue la institución de la cual recibió financiamiento

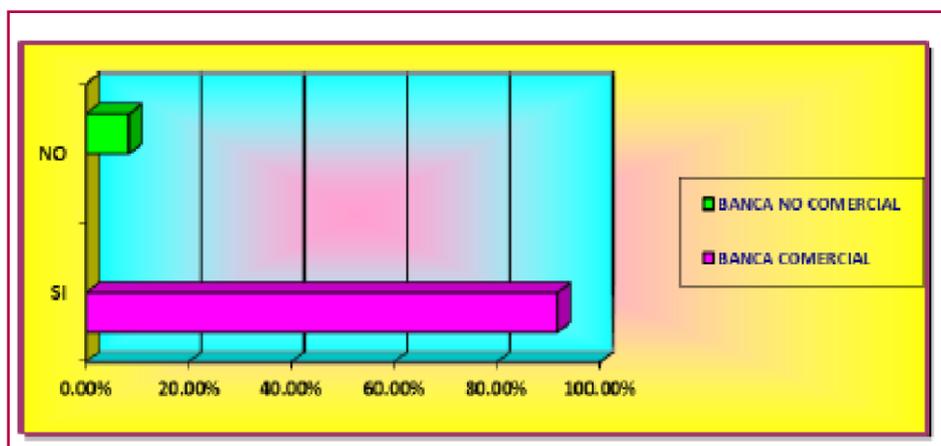
TABLA N° 02

ALTERNATIVAS	Fi	%
BANCA COMERCIAL	11	91.67
BANCA NO COMERCIAL	01	08.33

TOTAL	12	100.00
--------------	----	--------

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 02



Fuente: Tabla N° 02

INTERPRETACION

Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso con el 91.67% siendo el de mayor requerimiento; y bancas no comerciales con el 08.33%.

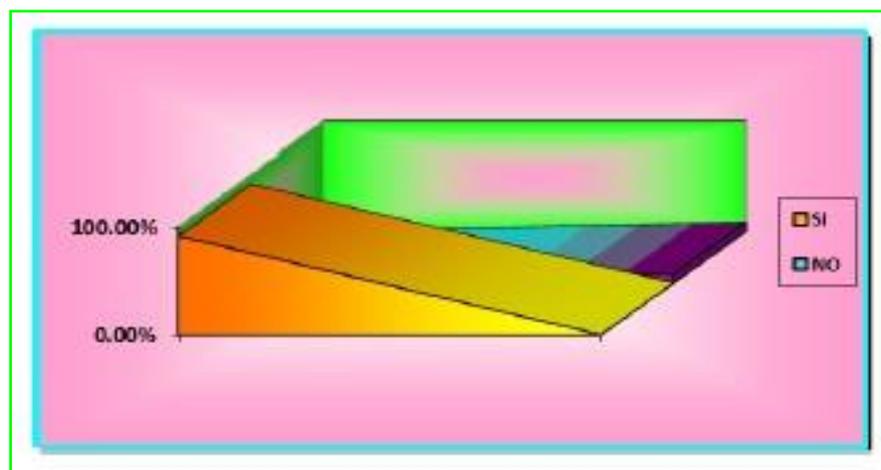
3. Según su percepción existen en la entidad financiera políticas financieras de atención a los empresarios

TABLA N° 03

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	11	91.67
NO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 03



Fuente: Tabla N° 03

INTERPRETACION:

De conformidad a lo expuesto por los usuarios entrevistados, ellos tienen una adecuada percepción de las entidades financieras en cuanto a políticas de ayuda y atención a los usuarios, muchos de ellos fueron orientados por sus analistas a obtener los documentos y seguir los procedimientos para obtener sus créditos. Lo que se determina a que las entidades financieras tienen adecuadas políticas de atención a sus clientes.

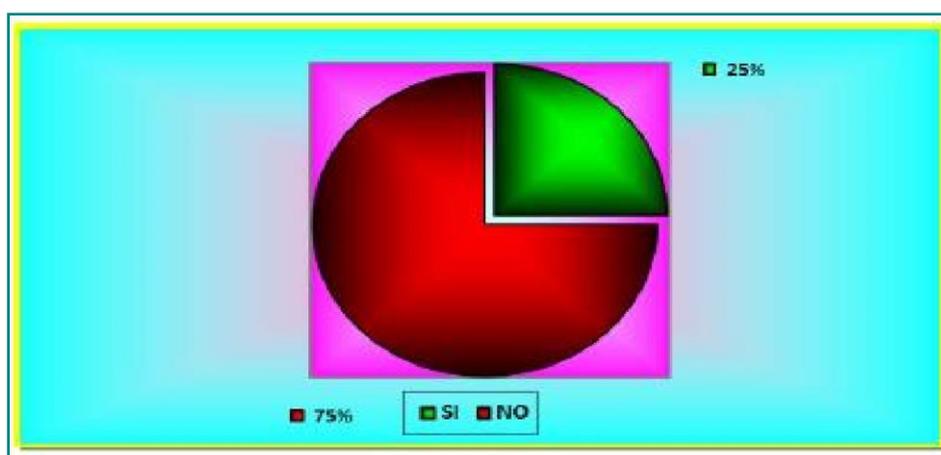
4. El crédito que obtuvo lo invirtió en el mejoramiento del local

TABLA N° 04

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	03	25.00
NO	09	75.00
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 04



Fuente: Tabla N° 04

INTERPRETACION:

De conformidad a lo expuesto por los usuarios entrevistados, ellos conocen que no han invertido el crédito obtenido del sector financiero en el mejoramiento del local, ya que muchos de ellos piensan que invertir en un local que no les pertenece, a la larga les ocasiona una inútil inversión ya que siempre depende de ellos el hecho de que pueden ser desalojados por el propietario o sencillamente que no se les renueve el contrato de alquiler. Además tienen la percepción de que el local no les importa a los clientes sino más bien la calidad de atención.

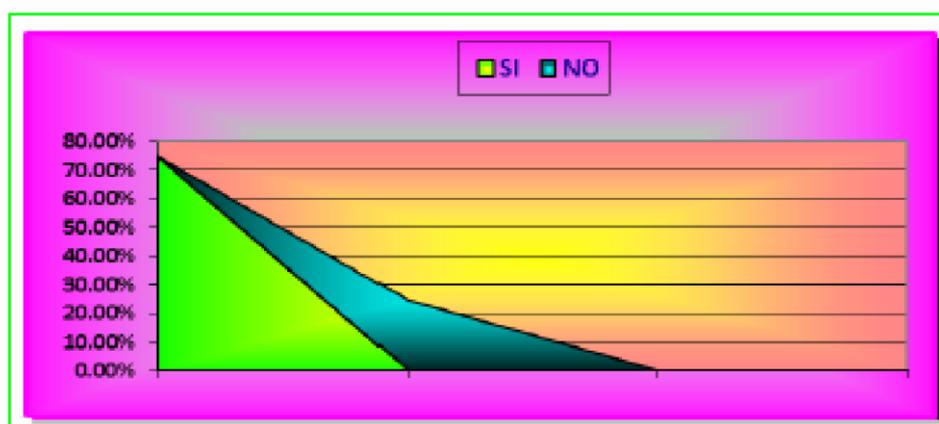
5. El crédito que obtuvo lo invirtió en la compra de activos fijos.

TABLA N° 05

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	09	75.00
NO	03	25.00
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 05



Fuente: Tabla N° 05

INTERPRETACION

De las encuestas realizadas se puede determinar que el 75% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, o para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 25% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación, lo que determina cual es la prioridad de nuestros empresarios y el comportamiento del mercado empresarial en Sullana.

B) AREA DE CAPACITACION

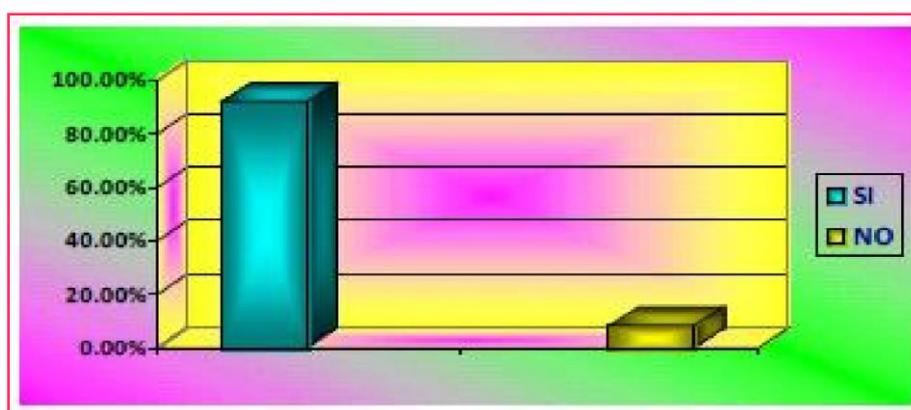
- 1. Durante el año usted recibió alguna capacitación para el manejo o desarrollo de su empresa antes de obtener el crédito financiero**

TABLA N° 06

ALTERNATIVAS	f_i	%
SI	11	91.67
NO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 06



Fuente: Tabla N° 06

INTERPRETACION:

Por lo expuesto en el cuadro que antecede se ve que los empresarios si tienen la cultura de capacitación ya que el 91.67% accedió a alguna clase de capacitación, determinando que para ellos es importante capacitarse para obtener mayor rentabilidad en sus empresas.

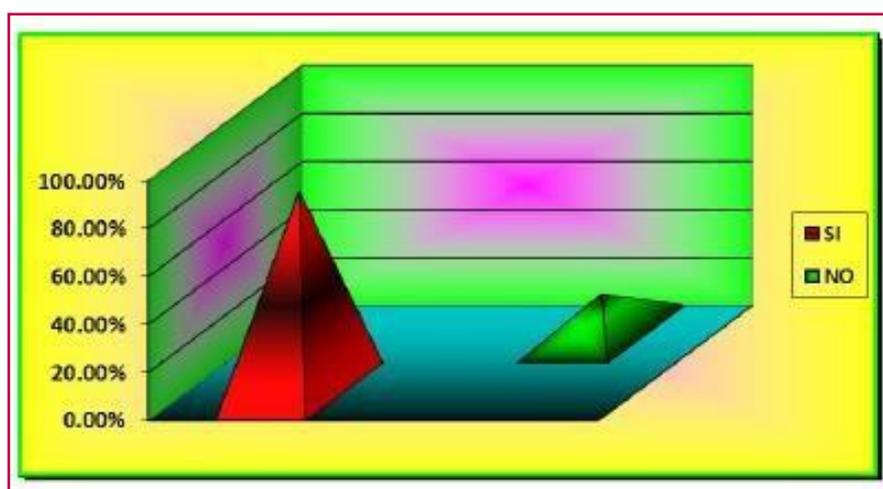
- 2. Usted considera que en el año ha tenido una capacitación permanente que haya ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa

TABLA N° 07

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	10	83.33
NO	02	16.67
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 07



Fuente: Tabla N° 07

INTERPRETACION

Los resultados obtenidos son muy determinantes en cuanto a las capacitaciones que se les brinda a los empresarios, la mayoría es decir en un 83.33% considera que si le ayudado a mejorar su rentabilidad las capacitaciones obtenidas por lo que se debe seguir orientando nuevas políticas de capacitaciones por parte de las instituciones públicas y privadas.

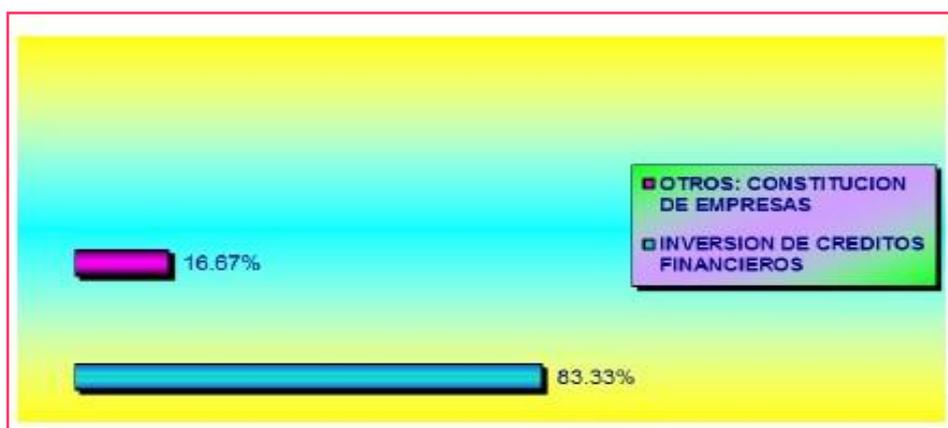
- **3. Si usted ha participado en cursos de capacitación ¿de qué tipo fue?**

TABLA N° 08

ALTERNATIVAS	Fi	%
INVERSIÓN DE CRÉDITOS FINANCIEROS	10	83.33
OTROS: CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS	02	16.67
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 08



Fuente: Tabla N° 08

INTERPRETACION

Esto concuerda con la apreciación del cuadro anterior ya que los empresarios más han estado determinados a capacitaciones de índole de inversión de créditos financieros para aumentar su rentabilidad, por tanto es necesario evidenciar las políticas de apoyo e información al empresario con nuevos enfoque de buscar rentabilidad.

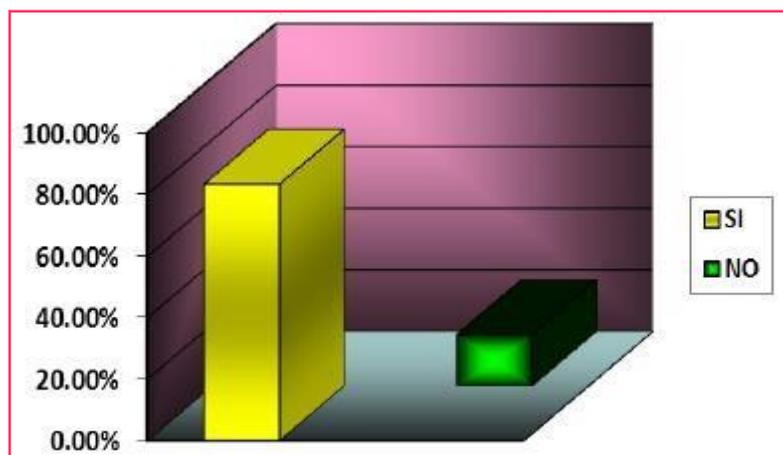
4. Según su percepción considera la capacitación como una inversión

TABLA N° 09

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	10	83.33
NO	02	16.67
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 09



Fuente: Tabla N° 09

INTERPRETACION

Los empresarios en el 83.33% de su manifestación consideran que una capacitación es una inversión más de tiempo que de dinero, por eso requieren de calidad en cuanto a las capacitaciones que se les brinda.

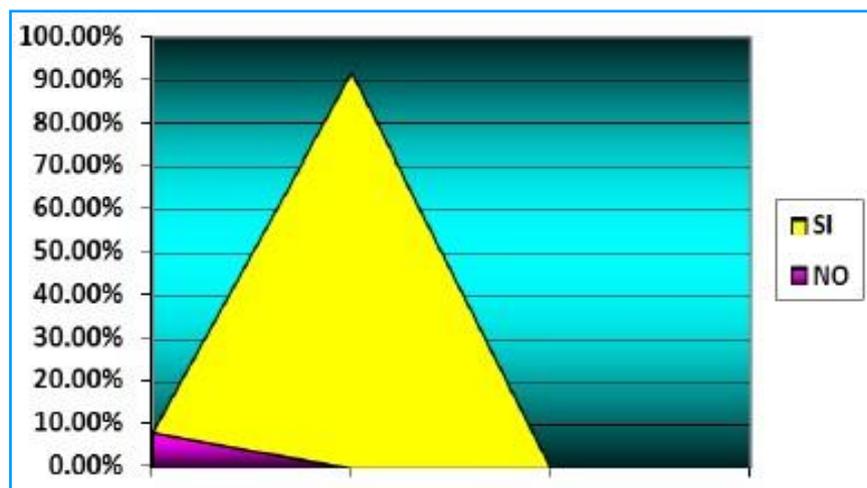
5. Según su percepción considera a la capacitación como importante en la rentabilidad de su empresa

TABLA N° 10

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	11	91.67
NO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 10



Fuente: Tabla N° 10

INTERPRETACION

Se evidencia que existe una cultura de capacitación y aprovechamiento de ella como percepción, por ende es necesario establecer políticas de desarrollo en capacitaciones, que estén basadas en las necesidades de los microempresarios de nuestra localidad.

□

C) AREA DE PERCEPCION DE RENTABILIDAD

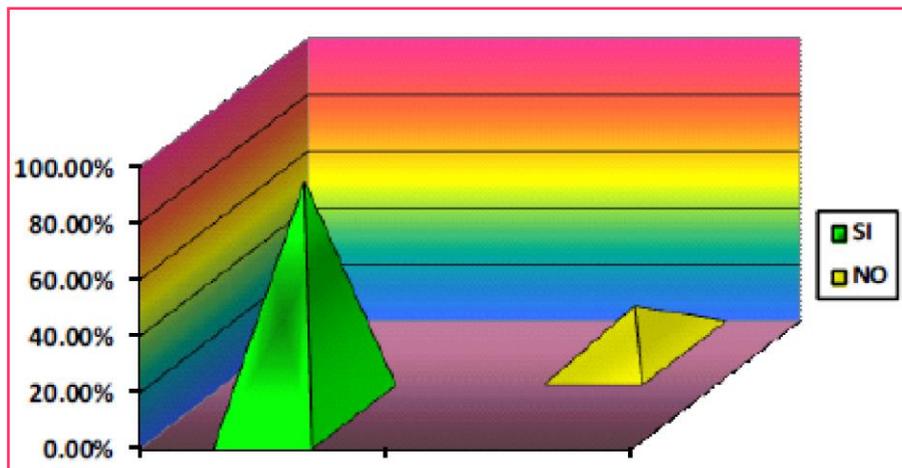
- 1. Considera usted que según su percepción se ha incrementado en el año 2012 la rentabilidad de su empresa

TABLA N° 11

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	10	83.33
NO	02	16.67
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 11



Fuente: Tabla N° 11

INTERPRETACION

Existe entonces una relación entre el crédito financiero, la capacitación y la percepción de rentabilidad, las personas que no accedieron a ninguna de ellas, tiene la percepción de no haber aumentado su rentabilidad mientras que el % que si accedió a un crédito y a una capacitación si consideran que ha aumentado su rentabilidad.

D) CARACTERISTICAS DE LA MYPE ENTREVISTADA

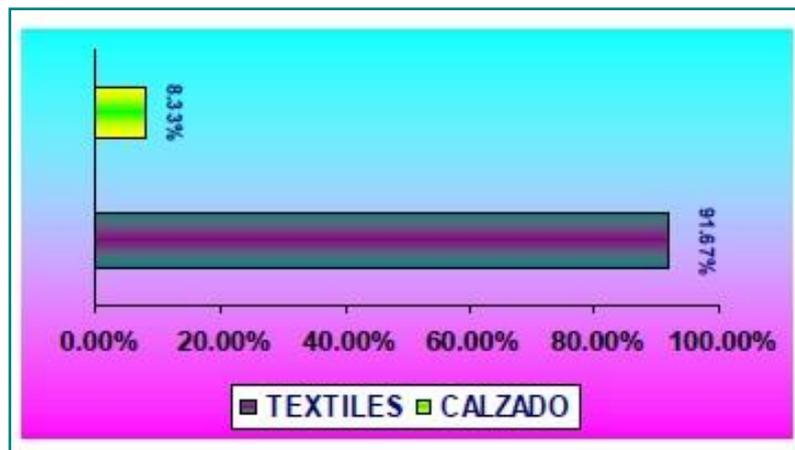
□

TABLA N° 12

ALTERNATIVAS	Fi	%
TEXTILES	11	91.67
CALZADO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 12



Fuente: Tabla N° 12

INTERPRETACION

El 91.67% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de textiles mientras que el 8.33% es de calzado, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios sullaneros a realizar la actividad relacionado a lo textil.

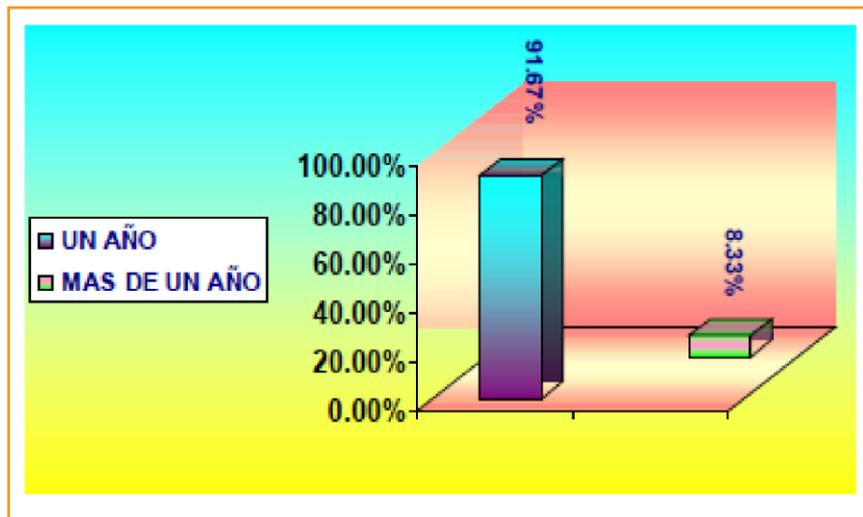
2. ¿Qué antigüedad tiene el negocio? TABLA N° 13

□

ALTERNATIVAS	Fi	%
UN AÑO	11	91.67
MAS DE UN AÑO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 13



Fuente: Tabla N° 13

INTERPRETACION

El 91.67% de las empresas materia de la investigación ya tiene en el mercado 01 año, lo que confirma la estadísticas nacionales, con referencia a la supervivencia de las MYPEs en el mercado nacional, pero el 8.33% solo tienen más de 01 año lo que determina que existe una gran mortandad en la actividad de comercio.

E) PERFIL DE LOS PROPIETARIOS DE LA MYPE

□

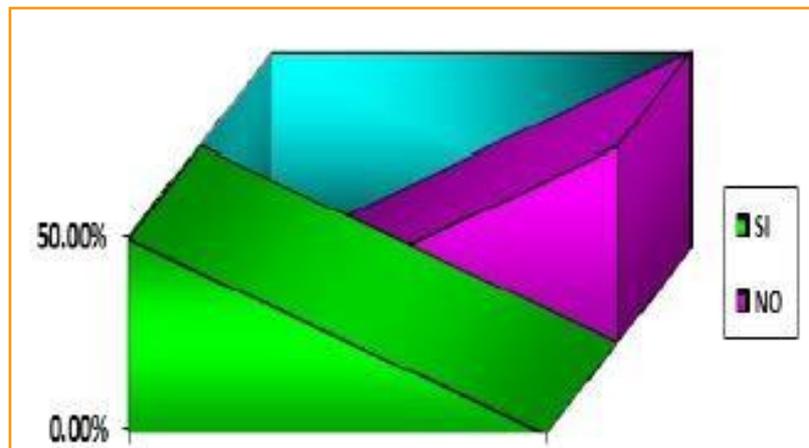
□ **El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**

TABLA N° 14

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	06	50.00
NO	06	50.00
TOTAL	12	100.00

□ Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 14



Fuente: Tabla N° 14

INTERPRETACION

Se observa que, el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados y el 50% dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados.

¿Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

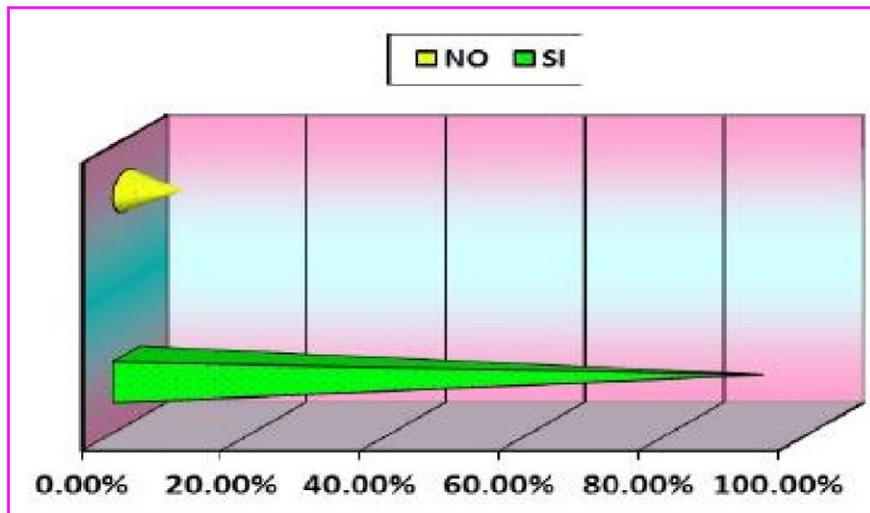
□

TABLA N° 15

ALTERNATIVAS	Fi	%
SI	11	91.67
NO	01	08.33
TOTAL	12	100.00

□ Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 15



Fuente: Tabla N° 15

INTERPRETACION

En la tabla 15 se observa que el 91.67% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 8.33% dijeron que no es relevante.

1.GENERO DEL PROPIETARIO

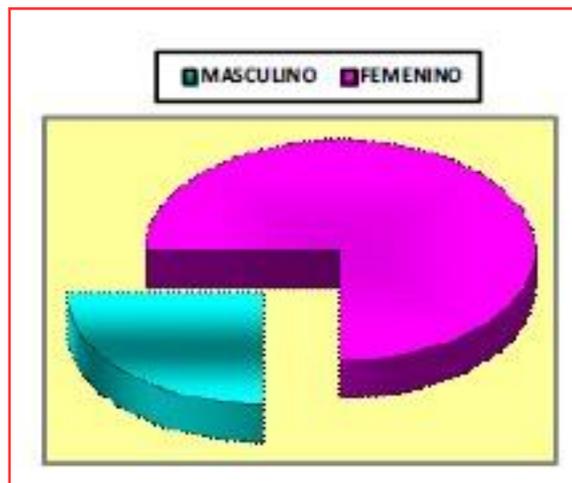
□

TABLA N° 16

ALTERNATIVAS	Fi	%
MASCULINO	03	25.00
FEMENINO	09	75.00
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 16



Fuente: Tabla N° 16

INTERPRETACION

Existe una mayor tendencia de las mujeres a ser las representantes o propietarias de los negocios familiares o individuales, lo que determina una percepción de que la mujer es mejor negociante que el varón, en esta actividad.

2.GRADO DE INSTRUCCIÓN

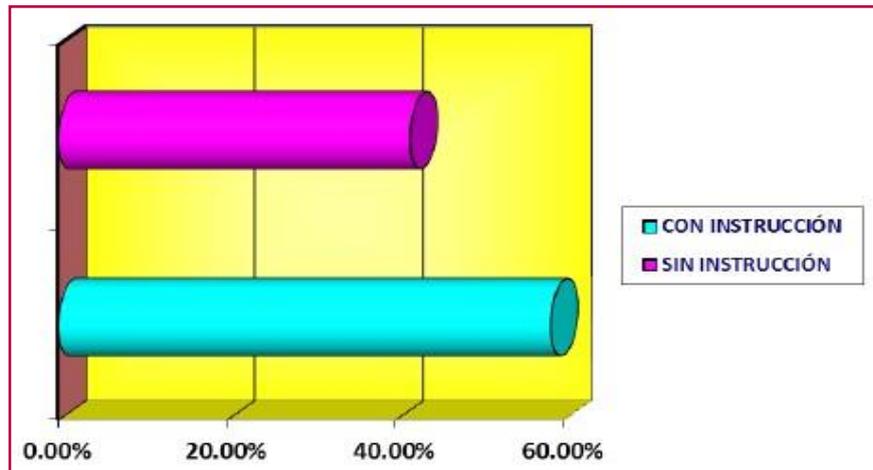
□

TABLA N° 17

ALTERNATIVAS	Fi	%
CON INSTRUCCIÓN	07	58.33
SIN INSTRUCCION	05	41.67
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

GRAFICO N° 17



Fuente: Tabla N° 17

INTERPRETACION

Uno de los indicadores es que en Sullana la mayoría de los empresarios tiene el nivel de estudios de secundaria completa por tanto eso ayuda al desarrollo de capacidades empresariales, es uno de los datos que apoya al desarrollo de la región económicamente.

3.GRADO DE INSTRUCCIÓN TABLA N° 18

□

ALTERNATIVAS	Fi	%
CON TITULO	03	25.00
SIN TITULO	09	75.00
TOTAL	12	100.00

Fuente: encuesta realizada por los investigadores

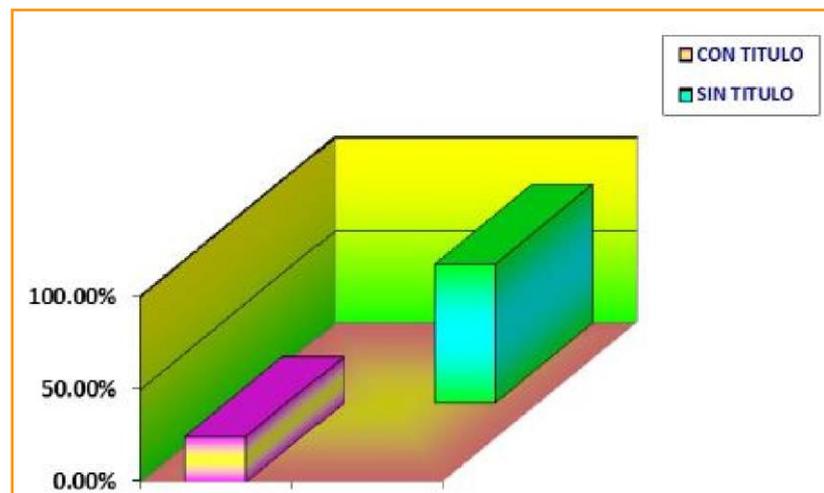


GRAFICO N° 18

Fuente: Tabla N° 18

INTERPRETACION

Se observa que en Sullana el 75% de los empresarios no tiene título universitario, mientras que el 25% si tiene título.

DISCUSION:

Los investigadores ante los resultados obtenidos hemos discutido con referencia a la condición de la micro y pequeñas empresas dedicadas a las actividades comerciales, viendo que la condición de acceso al financiamiento (micro finanzas) de la Instituciones financieras, sobre todo apoyadas en las bancas comerciales, es regular.

Siendo especial preponderancia de que las Mypes de este sector son mayormente dirigidas por mujeres.

Respecto al financiamiento:

- ✓ El 91.67% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; en cambio sólo el 8.33% no recibieron crédito. Estos datos estarían implicando que las proporciones de crédito otorgadas son altas y es más, esas proporciones han aumentado en el año. Asimismo, el 91.67 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Vásquez , en donde el 48% recibieron créditos del sistema bancario y el 30 % recibieron créditos del sistema no bancario.

- ✓ El 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos, y el 25 % dijeron que utilizaron los créditos recibidos en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales. el 75% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, o para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 25% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación, lo que determina cual es la prioridad de nuestros empresarios y el comportamiento del mercado empresarial en Sullana.

Estos resultados difieren de los encontrados por Reyna, que fueron: Activos fijos 33.3%. También difieren con los resultados encontrados por Vásquez, que fue: mejoramiento y ampliación del local 64%.

- ✓ De conformidad a lo expuesto por los usuarios entrevistados, el 91.67% si tienen una adecuada percepción de las entidades financieras en cuanto a políticas de ayuda y atención a los usuarios, muchos de ellos fueron orientados por sus analistas a obtener los documentos y seguir los procedimientos para obtener sus créditos, mientras que el 8.33% respondieron que no. Lo que se determina a que las entidades financieras tienen adecuadas políticas de atención a sus clientes.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 16.67% respondieron que no. Esto estaría implicando que los microempresarios encuestados que dijeron sí, estarían estableciendo una relación entre financiamiento (crédito) y rentabilidad empresarial. Asimismo, este resultado contrasta con los resultados encontrados por Vásquez, donde el 60% manifestaron que el crédito recibido incrementó la rentabilidad empresarial.

Respecto a la capacitación:

- ✓ El 91.67% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 8.33% dijeron que no recibieron capacitación. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna (15), donde el 66.7% de las estaciones de servicios recibieron capacitación. También son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 38% de las Mypes estudiadas 49 recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

- ✓ El 83.33% de los empresarios encuestados manifestaron que si recibieron capacitación permanente que les haya ayudado a mejorar la rentabilidad de la Mypes. Estos resultados estarían implicando que los microempresarios encuestados si valoran mucho la capacitación.

Aparentemente estas afirmaciones son similares ya que el 91.67% del total de empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación.

- ✓ El 83.33% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 16.67% Dijeron que recibieron capacitaciones en el cursos de constitución de empresas. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna, donde 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%.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- ✓ El 91.67% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener 1 año en la actividad empresarial (rubro de textiles). lo que confirma la estadísticas nacionales, con referencia a la supervivencia de las Mypes en el mercado nacional, pero el 8.33% solo tienen más de 01 año lo que determina que existe una gran mortandad en la actividad de comercio. Asimismo, estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 72% de los Mypes del sector comercio estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad.
- ✓ El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 42% de las Mypes encuestadas dijeron que su personal recibió una capacitación.

- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 16.67% dijeron que no es una inversión. Estos resultados contrastan con los encontrados por Vásquez, donde el 68% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión.
- ✓ El 91.67% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 8.33% dijeron que no es relevante.
- ✓ Estos resultados son relativamente diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes del sector comercio estudiadas consideran que las capacitaciones a su personal es relevante.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 16.67% dijeron que no. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos incrementaron la rentabilidad de sus Mypes.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. Estos resultados más o menos son parecidos a los encontrados por Vásquez, donde el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó.

Respecto a los empresarios:

- ✓ El 75% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino (ver tabla 16), sería interesante analizar el por qué la mayoría de los representantes legales de las Mypes estudiadas son mujeres.

Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna y Vásquez (16), donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 100% y 54%, respectivamente.

- ✓ El 58.33% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Reyna y Vásquez.

CONCLUSIONES

Respecto al financiamiento:

- ✓ El 91.67% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año; en cambio el 1% no recibieron crédito.
- ✓ El 91.67% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario.
- ✓ El 75% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en activos fijos y el 25% dijeron que invirtieron en el mejoramiento y/o implementación de sus locales, respectivamente.
- ✓ El 91.67% si tienen una adecuada percepción de las entidades financieras en cuanto a políticas de ayuda y atención a los usuarios, mientras que el 8.33% respondieron que no.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 16.67% respondieron que no.

Respecto a la capacitación:

- ✓ El 91.67% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 8.33% dijeron que no recibieron capacitación.

- ✓ El 83.33% de los empresarios encuestados manifestaron que si recibieron capacitación permanente que les haya ayudado a mejorar la rentabilidad de la Mypes.
- ✓ El 83.33% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 16.67% dijeron que recibieron capacitaciones en el curso de constitución de empresas.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- ✓ El 91.67% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener 1 año en la actividad empresarial (rubro de textiles).
- ✓ El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 16.67% dijeron que no es una inversión.
- ✓ El 91.67% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 8.33% dijeron que no es relevante.

Respecto a la rentabilidad empresarial:

- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 16.67% dijeron que no.

- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró.
- ✓ El 83.33% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Respecto a los empresarios:

- ✓ El 75% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.
- ✓ El 58.33% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.

RECOMENDACIONES:

Respecto al financiamiento:

- ✓ Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas ayuden a las micro y pequeñas empresas a desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

Respecto a la capacitación:

- ✓ Dado que la capacitación de los microempresarios de las Mypes es regular, se deberían programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mypes. Así mismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial.
- ✓ Que ante la importancia de las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micros empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.

Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:

- ✓ Dado que la capacitación de los microempresarios de las Mypes tiene un relativo aumento, se deberían programar una serie de charlas para explicar más la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mypes.

Asimismo, se deberían empezar a realizar estudios correlacionales entre capacitación y rentabilidad empresarial, ya que en la mayoría de los casos los están realizando las diversas ONG instaladas en la zona.

Respecto a la rentabilidad:

- ✓ Se deben hacer estudios mucho más profundos y completos para establecer la correlación entre financiamiento y rentabilidad de las Mypes; así como también realizar cursos de capacitación a los empresarios para concienciar el uso racional de la rentabilidad de las Mypes.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar, O. El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en puno.
2. Alem, M y Farré, C (2007). Estudio sobre el financiamiento PYME en Córdoba.
3. Bazan J. (2008). La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Recuperado el 20 de marzo del 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypesindustriales/creditomypes-industriales2.shtml>.
4. Biblioteca de la oit.org.
5. Briozzo, A. (s.f). La estructura del financiamiento pymes: una revisión del pasado y del presente.
6. Beluche, C., Red, A y FLACSO (2005). Microcrédito contra la exclusión social: experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina.
7. Calva, J. y Conde, C. (2007). Financiamiento del crecimiento económico. Universidad Nacional autónoma de México.
8. Consejo Regional de la Micro Y Pequeña Empresa. (Chimbote abril del 2006) recuperado el 20 de febrero del 2014, de [.http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf](http://www.mypeperu.gob.pe/doc_coremype/reg_ancash/planregional_ancash.pdf).

9. Estudios de CARE PERU.
10. Foschiatto, P y Stumpo G (2006). Políticas municipales de microcréditos: un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales: estudios de caso en américa latina.
11. FUNDES, Zevallos, E., Equihua J., Torres, E., (2001). Experiencias internacionales sobre políticas para empresa mediana empresa.
12. Grade. Servicios de desarrollo empresarial y desempeño de las micro y pequeñas empresas en el Perú: el caso de confecciones.

(2000). Estudio de grade OIT: denominado estudio sobre las pequeñas empresas en el Perú.
13. Gisela, F. (2004). Diccionario de metodología de la investigación científica.
14. Gomero, N (2008 Jul. 23) Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones (1990 -2000). Recuperado el 25 de junio del 2014, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf.
15. Iniciativas empresariales. (s.f) Conceptos Financieros. Recuperado el 10 de marzo del 2014, de <http://www.iniciativasempresariales.com/Adistancia/Rentabilidad.pdf>.
16. Jara O. (20 de setiembre del 2008) Evaluación del Sistema de Capacitación en Chile. Universidad de Chile. Centro de Investigación Aplicada para el Desarrollo de la empresa (CIADE). Recuperado el 10 de julio del 2014, de http://books.google.com.pe/bookshl=es&lr=&id=gKZlCjSWvPAC&oi=fnd&pg=PA7&dq=como+influye+la+capacitacion+en+la+rentabilidad&ots=zuW2NGQLMA&sig=ZerrMHkVn6Sy3k_MWHnmgFe3ek8#PPT1, M.

17. Ley 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa
18. Pachas, M. Préstamos caros a las pymes.

19. Reyna R. (2006 - 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.
20. Pittaluga, L (1998). La innovación tecnológica de las micro y pequeñas empresas en Uruguay
21. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Revista de la facultad de ciencias empresariales de la UNMSM.
22. Iniciativas empresariales. Conceptos Financieros. Recuperado el 10 de julio del 2014. <http://www.iniciativasempresariales.com/Adistancia/Rentabilidad.pdf>



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE
LA INVESTIGACIÓN – DEMI**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mypes del sector comercial rubro – venta de textiles y calzado de la provincia de Sullana, año 2014.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de MYPES del sector comercial rubro – venta de textiles y calzado de la provincia de Sullana, año 2014.**

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

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

I. DATOS GENERALES:

I.1. Edad del representante legal de la empresa:

I.2. Sexo: a) Masculino..... b) Femenino.....

II. Del financiamiento y capacitación del micro empresario:

A) Aspecto del financiamiento de las Mypes

1.Su empresa recibió algún financiamiento:

a) Si..... b) No.....

- 2.Cual fue la institución de la cual recibió financiamiento (marque con un aspa)

Banca Comercial	
Banca No Comercial	

- 3.Según su percepción existen en la entidad financiera políticas financieras de atención a los empresarios

a) Si..... b) No.....

- 4.El crédito que obtuvo lo invirtió en el mejoramiento del local

a) Si..... b) No.....

- 5.El crédito que obtuvo lo invirtió en la compra de activos fijos

a) Si..... b) No.....

B) Área de capacitación

6. Durante el año usted recibió alguna capacitación para el manejo o desarrollo de su empresa antes de obtener el crédito financiero

a) Si.....

b) No.....

7. Usted considera que en el año usted ha tenido una capacitación permanente que haya ayudado a mejorar la rentabilidad de su empresa

a) Si.....

b) No.....

• 8. Si usted ha participado en cursos de capacitación ¿de qué tipo fue?

Inversión de créditos financieros	
Otros: constitución de empresas	

• 9. Según su percepción considera la capacitación como una inversión

a) Si.....

b) No.....

10. Según su percepción considera a la capacitación como importante en la rentabilidad de su empresa

a) Si.....

b) No.....

C) Área de percepción de rentabilidad

11. Considera usted que según su percepción se ha incrementado en el año 2012 la rentabilidad de su empresa

a) Si..... b) No.....

• 12) características de la Mypes entrevistada

Textiles	
Calzado	

• 13. ¿Qué antigüedad tiene el negocio?

Un año	
Más de un año	

III. De la micro y pequeña empresa:

E) Del empresario y los trabajadores:

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

a) Si..... b) No.....

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

a) Si..... b) No.....

• 16. Genero del propietario

Masculino	
Femenino	

- 17.Grado de instrucción

Con instrucción.	
Sin instrucción.	

- 18.Grado de instrucción

Con Título.	
Sin Título.	

SULLANA, MARZO DEL 2014

8. Anexos

8.1. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
	MESES	E				F				M				A			
	SEMANA	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	AÑO																

1. Selección del tema	2014																								
2. Búsqueda de información	2014																								
3. Planteamiento del problema	2014																								
4. Elaboración del marco teórico	2014																								
5. Elaboración de hipótesis y operacionalización de variables	2014																								
6. Elaboración de la metodología	2014																								
7. Elaboración de referencias bibliográficas	2014																								
8. Elaboración de anexos	2014																								
9. Presentación del informe	2014																								

8.2. Presupuesto

a) Recursos materiales

RECURSOS MATERIALES				
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNIT	COSTO TOTAL
Copia fotostaticas	50	Unidad	0.10	5,00
Anillado	2	Unidad	3.00	6,00
Impresion	5	Unidad	0.10	0,50
Lapiceros	6	Unidad	0,50	3,00
Cuadernos	2	Unidad	1.50	3,00
Papel bond	50	Unidad	0,10	5,00
Internet	80	Unidad	1,00	80,00
Cds	5	Unidad	1,00	5,00
Folders	2	Unidad	0.80	1,60
Corrector	2	Unidad	3,50	7,00
Borrador	1	Unidad	1,00	1,00
Grapas	2	Unidad	1,50	3,00
TOTAL				120,10

b) Recursos Humanos

RECURSOS HUMANOS				
DESCRIPCION	CANTIDAD	REMUNERACION MENSUAL	TIEMPO	IMPORTE
Profesionales	1	200	2 meses	400,00
Encuestadores	1	100	3 meses	300,00
Secretaria	1	50	4 meses	200,00
TOTAL				900,00

c) Viáticos

VIATICOS			
DESCRIPCION	VECES POR LUGAR	PASAJES	IMPORTE
Responsables de la Investigacion	3	20,00	60,00
Investigador	2	20,00	40,00
TOTAL			100,00

d) Alimentos

ALIMENTOS			
DESCRIPCION	ALIMENTOS POR VECES AL LUGAR	ALMUERZO/DESAYUNO	IMPORTE
Investigador	3	15,00	45,00
Responsable de la investigacion	2	15,00	30,00
TOTAL			75,00

e) Presupuesto total

PRESUPUESTO	
RECURSOS	TOTAL
Recursos Materiales	120,10
Recursos Humanos	900,00
Viaticos	100,00
Alimentos	75,00
TOTAL	1195,10

8.3. Financiamiento

El presente trabajo de investigación será financiado por el investigador, mis padres y además por mis familiares que me apoyaron para realizar mi tes

MATRIZ DE CONSISTENCIA EN LA INVESTIGACION

LINEA DE INVESTIGACION: La Gestión Financiera, Los Mecanismos De Control Interno, Los Tributos Y Su Impacto En Los Resultados De Gestión En Las Entidades Del Perú.

TITULO: Caracterización Del Financiamiento, La Rentabilidad y La Capacitación de Las MYPES del Sector Comercial- Rubro Venta De Textiles y Calzado en La Provincia De Sullana, región Piura, año 2014”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>1.Problema Principal</p> <p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento, la Rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014?</p>	<p>objetivo general:</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, la rentabilidad y la capacitación de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.</p> <p>objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describir las principales características de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. - Describir los principales indicadores del financiamiento de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. - Describir los principales indicadores de Rentabilidad de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014 - Describir los principales indicadores de la capacitación de las Mypes del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014. 	<p>Hipótesis general</p> <p>El financiamiento y la capacitación contribuyen positivamente en la rentabilidad de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.</p> <p>Hipótesis específica</p> <p>H1: existe relación entre el financiamiento y la capacitación de la rentabilidad de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.</p> <p>H2: existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial rubro venta de textiles y calzado en la Provincia de Sullana, Región Piura, Año 2014.</p>	<p>1. Tipo de Investigación</p> <p>El tipo de investigación será cuantitativa.</p> <p>2. Nivel de Investigación</p> <p>El nivel de la investigación será descriptivo.</p> <p>3. Diseño de la Investigación</p> <p>Se utilizará el diseño no experimental– descriptivo.</p> <p>4. Población y muestra</p> <p>La población está constituida por 136 Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercial. Se tomó una muestra de 6 empresas.</p> <p>5. Técnicas e instrumentos</p> <p>Se utilizó la técnica de la Encuesta Para el recojo de información se realizó el Cuestionario, el cual consta de 18 preguntas.</p>

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS

Yo, _____ Cédula de colegiatura N° _____, de profesión: _____ y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo “Proyecto de investigación” presentado por el estudiante universitario de contabilidad, cursante del _____ ciclo; los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación (correspondencia del contenido de la pregunta con los objetivos de la investigación); la pertinencia (relación estrecha de la pregunta con la investigación) y la redacción (interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través de la claridad y precisión del uso del vocabulario técnico) de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:

N°	Ítems/Preguntas	Pertinencia					Redacción					Adecuación					Propuesta a la pregunta
		E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	E	MB	B	R	D	
	I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES																
	1.1 Edad del representante legal de la empresa:																
	1.2 Sexo:																
	II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES																
	2.1 Su empresa recibió algún financiamiento:																
	2.2 Cual fue la institución de la cual recibió financiamiento																

	5.3 Genero del propietario																										
	5.4 Grado de instrucción																										
	5.5 Grado de instrucción																										

Firma del Evaluador: _____

Nombre y Apellidos del Evaluador: _____

Profesión del Evaluador: _____

Teléfono del Contacto: _____

E: Excelente / MB: Muy bien / B: Bueno / R: Regular / D: Deficiente