



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
PRODUCCIÓN-RUBRO QUESOS TIPO PARIÁ, DEL  
DISTRITO DE TARACO, PROVINCIA DE  
HUANCANÉ, PERIODO 2013-2014"**

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

**AUTOR:**

**BACH. ELVE WILFREDO CALLATA VILCA**

**ASESOR:**

**CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA**

**JULIACA – PERÚ**

**2016**

## **Título de la Tesis**

"Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad  
de las Micro y Pequeñas Empresas  
del Sector Producción – Rubro Quesos Tipo Paria,  
del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané,  
periodo 2013-2014”

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Mg. JOSE FERNANDO TACCA ESCOBEDO  
PRESIDENTE.**

**CPCC. ERNESTO OLAGUIVEL YTURRY  
SECRETARIO.**

**Mg. SONIA YANETH TIPULA TICONA  
MIEMBRO**

## **Agradecimiento**

Deseo expresar mi más sincero agradecimiento:

En primer lugar, a Dios por la bendición de la vida y disfrutar de mi familia.

En segundo lugar, a la Universidad y la plana docente, por brindarnos sus enseñanzas y forjarnos como buenos profesionales.

Agradezco también al C.P.C. Richard Zegarra Estrada por su guía hacia la culminación de la presente tesis.

Finalmente agradezco a toda mi familia por su apoyo moral y económico en todo momento.

## **Dedicatoria**

A mis padres Santiago y Luisa,  
quienes me apoyan y me inspiran a  
seguir adelante.

A mi amada esposa Esther Noemí,  
por su apoyo, ánimo y esfuerzo  
incansable que me brinda día a día  
para alcanzar mis metas  
personales y profesionales.

A mis hijos Alex Bladimir y Lizeth  
Yhazmin, por convertirse en motores  
de mi vida, cada día me impulsan a  
seguir adelante.

A todos aquellos familiares,  
amigos y compañeros por su  
valioso consejo y orientación en  
mi formación profesional y  
personal.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014. La investigación es descriptiva y para la realización se tomó como muestra 13 Mypes de una población de 15 Mypes del sector Producción y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica: encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 85% son adultos, el 100% son del sexo masculino, el 77% tienen estudios secundarios completos y el 54% son casados. **Respecto a las características de las MYPEs:** El 69% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es informal, el 70% tienen un trabajador permanente, el 62% tienen un solo trabajador eventual y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 69% financian su actividad con financiamiento propio, el 54% lo obtuvo del sistema no bancario; en el 2013 el 54% lo hizo a corto plazo, y en el 2014 el 54% lo hizo a corto plazo, el 38% lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 62% no ha recibido ningún curso de capacitación, en los dos últimos años. **Respecto a la rentabilidad:** el 53% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus microempresas, el 46% no precisa y el 92% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRAC**

This research was general objective: To describe the main features of financing, training and profitability of micro and small enterprises sector production - cheeses pariah category type, Taraco District, Province of Huancané, period 2013- 2014. The research is descriptive and the realization was sampled 13 Mypes of a population of 15 Mypes the production sector and category mentioned, whom a questionnaire of 40 questions was applied, using the technique: survey, with the following results: Regarding employers: 85% are adults, 100% are male, 77% have completed secondary education and 54% are married. Regarding the characteristics of MSEs: 69% are in the business and industry more than 3 years ago, 100% say their company is informal, 70% have a permanent worker, 62% had one casual worker and 100% were created for the purpose of profit. On financing: 69% finance their activity with their own funding, 54% got it from the non-banking system; in 2013 54% did so in the short term, and in 2014 54% did so in the short term, the 38% they invested in working capital. Regarding training: 54% received no training for the granting of credit, 62% have not received any training course in the last two years. Regarding profitability: 53% believe that accorded other funding has improved the profitability of their microenterprises, 46% not accurate and 92% said that the profitability of their companies did improve in the last 2 years.

Keywords: funding, training, profitability and MSEs.

## INDICE

INDICE DE CUADROS .....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA .....	6
3.1. Antecedentes: .....	6
3.2. Bases Teóricas: .....	20
Elaboración De Queso Fresco .....	51
3.3. Marco conceptual: .....	52
III. METODOLOGÍA .....	59
3.1. Tipo y nivel de la investigación.....	59
3.2. Diseño de la investigación.....	59
3.3. Población y muestra .....	60
3.4. Definición y operacionalización de las variables .....	60
3.5. Técnicas e instrumentos .....	63
IV. RESULTADOS .....	64
4.1. Resultados.....	64
4.2. Análisis de Resultados .....	71
V. CONCLUSIONES .....	75
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	77
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	77
ANEXOS .....	85



## **INDICE DE CUADROS**

CUADRO 01.....	64
CUADRO 02.....	65
CUADRO 03.....	66
CUADRO 04.....	68
CUADRO 05.....	70

## I. INTRODUCCIÓN

Al momento de investigar la economía de algún país surgen una serie o tipos de empresas de diversa envergadura. En el caso de Perú, hoy las Pymes y Mypes destacan por ser uno de los mayores aportes para la nación, debido al gran número de empleos que generan. (VISA Empresarial, 2013).

Sin embargo, en los últimos años las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPEs. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPEs. (Leon y Schereiner, 1998)

La Producción de productos lácteos es uno de los sectores de suma importancia para nuestro país, como en el resto de los países, la ganadería vacuna en el Perú es la segunda actividad en aporte al sector agropecuario, participa con el 11.5% al Valor de la Producción nacional. (INFOLACTEO, 2005)

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- a) Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- b) Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- c) Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- d) Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

e) Mejoran la distribución del ingreso.

f) Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. (Aspilcueta)

El 99,6% de las empresas que existen en Perú son consideradas pequeñas y medianas, según información difundida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El reporte indica que en Perú existían, a junio de 2013, 1.713.272 empresas, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas, de acuerdo a los criterios establecidos por las nuevas categorías establecidas en la "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial", promulgada el 1 de julio de 2013. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2013)

Debemos tener presente que la leche es utilizada de diferentes formas como la leche cuajada, yogur y en nuestra región el queso; con la política de desarrollo del gobierno a través del asesoramiento de Sierra Exportadora que dio buenos resultados, en el año 2014, en un informe del programa nacional de Quesos Madurados de Sierra Exportadora, con 25 planes de negocios benefició a 4,161 familias y generó ventas por S/. 28'006,826.00 con un total de 186,666 jornales generados, equivalente a 933 empleos permanentes (Sierra Exportadora, 2015). En el 2013 se impulsó en nuestro departamento; a la fecha solo existe trabajo relacionados a la implementación de sistema de costos para determinar el costo de producción de los quesos.

Las MYPES tienen un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejor participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPES como diversos organismos públicos y privados.

En nuestra región al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental, que no permite una rapidez en los procedimientos que los usuarios tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. También presenta una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros, administrativos que impide el desarrollo de experiencias empresariales, una de las razones es la ausencia de cultura empresarial, individualismo de cada una de ellas, carencia de liderazgo lo cual conlleva a los altos niveles de informalidad que no les permite una total integración.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector producción en el distrito de Taraco. Sin embargo, podemos observar que algunas plantas productoras, si tienen acceso al financiamiento de entidades bancarias en su gran mayoría Cajas, las cuales ofrecen un préstamo inmediato y exige menos requisitos; Por lo expresado anteriormente, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **"¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014?"**

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

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.

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

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.
4. Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014.

Finalmente la investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción – rubro quesos tipo paria, ubicadas en el Distrito de Taraco; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más

acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

En el distrito de Taraco donde se desarrolla la presente investigación existe varios centros productivos que según su estructura y funcionamiento encaja en la categoría de Mypes dedicados a la producción de quesos tipo paria, de los cuales en el periodo en estudio se desconoce si tiene acceso al tipo de financiamiento y de ser el caso de acceder cuanto es el interés de pagar el crédito que obtuvieron por otro lado se desconoce si reciben capacitación y de ser el caso que tipo y veces de capacitación recibieron; por último no se sabe si los empresarios observan rentabilidad en sus negocios.

El trabajo de investigación que se realizará es de importancia debido a que va a permitir identificar y clasificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han recurrido o tienen acceso las empresas de nuestro medio denominadas Mypes, así como los efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte de ellas, es decir si como consecuencia de ello se ha logrado incrementar los beneficios esperados por sus propietarios.

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

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 3.1. Antecedentes:

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

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

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



la creación de un folleto de ventas, e puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta”.

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

las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

**Reyna (2010)** en un estudio sobre, La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

**Vasquez (2007)** en un estudio, en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b)

En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del

otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

**Sagastegui (2010)** en un estudio en “El sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La de edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y

universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:** a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10

trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. **Respecto a la rentabilidad**

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

**Trujillo (2010)** en un estudio “En el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones:

**Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria

respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron

capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:** d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** a) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus



empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento”.

**Pacheco (2005)** Con su investigación, “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana, Llego a la siguiente conclusión. 1) Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. 2) La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI. 3) La mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. 4) Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento. 5) Entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte

de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. 6) Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento. 7) Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. 8) La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones”.

**Maria (2011)**, en su investigación “Comercialización de productos lácteos y su grado de influencia en la economía en donde se llegó a las siguientes conclusiones. 1) Una de las conclusiones que podemos establecer al concluir el presente trabajo de investigación, es que a un existen personas a quienes se les limita de alguna u otra manera las oportunidades de superación donde la participación del estado es completamente ajena a la realidad que existe en los diferentes departamentos del país. 2) Es irónico ver como nuestros altos funcionarios públicos cuentan con sumas sumamente elevadas de remuneraciones mensuales cuando aún en nuestro país existen familias que albergan amplios deseos de superación pero que no cuentan con el apoyo correspondiente, ni siquiera con lo que es esencialmente básico para la mejora de la calidad de vida una educación de calidad. 3) Está

comprobado que nuestro país es uno de los países con mayor número de emprendedores lo cual se solidifica con la investigación realizada en el presente trabajo, las familias involucradas en este estudio han emprendido una forma de comercio como medio de subsistencia en base solo a sus conocimientos empíricos. 4) Se concluye que las causas principales que originan los problemas de escasos recursos económicos de las familias involucradas en el estudio son los escasos conocimientos en el tema de comercio, falta de capital para la implementación de tecnología”.

**Heidy Xiomara (2006)**, En su investigación “Evaluación y mejoramiento de la calidad microbiológica de queso fresco a base de leche no pasteurizada, elaborado artesanalmente y comercializado en la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad de San Carlos” llego a las siguientes conclusiones. 1) La elaboración de un diagrama de flujo, permitió la elaboración y aplicación de un análisis de riesgos y puntos críticos de control (HACCP) en el proceso de elaboración del queso fresco. 2) La pasteurización que se implementó durante el proceso de elaboración del queso fresco (82°C/4min) permitió disminuir los recuentos microbiológicos en producto final a límites aceptables por los parámetros sugeridos por la ICMSF y la norma COGUANOR NGO-34-197. 3). La capacitación del operario permitió que se aplicaran correctamente las BPM, mejorando así el proceso y la calidad del queso fresco. 4). La evaluación microbiológica postintervención del queso fresco, evidenció que las acciones correctivas implementadas en el proceso fueron efectivas por los que se consideró al queso fresco elaborado en la Unidad de Comercialización como un producto apto para el consumo humano. 5). La aplicación de las acciones correctivas

en el proceso del queso permitieron obtener un producto apto para el consumo humano, según los parámetros de la ICMSF y la norma COGUANOR NGO-34-197.

**Rocutipá(2014)**, En su investigación Caracterización del Financiamiento Capacitación y Rentabilidad de la Mypes del Sector Comercio rubro producción y comercialización de Queso, del Distrito de Puyca - Provincia la Unión Departamento de Arequipa, periodo 2013, en donde se llegó a las siguientes conclusiones: “El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro producción y comercialización de queso, Distrito de Puyca - Provincia La Unión – Departamento de Arequipa, periodo 2013. La investigación fue descriptiva, para su realización se escogió una muestra de 11 Medianas y Pequeñas Empresas (Mypes), a las que se les aplicó un cuestionario de 09 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 65% de los Encuestados creen que el **financiamiento** del sistema no bancario ha mejorado a su empresa y un 35% dice que no. En cuanto a la capacitación, el 70% de las Mypes, no recibió **capacitación** antes del otorgamiento del crédito y solo el 30% si lo hicieron. Respecto a la capacitación del personal un 80% de los trabajadores recibieron la capacitación por la empresa y solo un 20% por su cuenta. Seguidamente se puede observar que el 94.44% de los encuestados no se han capacitado en los dos últimos años y solo un 5.56% se han capacitado. También se observa que el 75% si considera que la capacitación es una buena inversión el otro 25% considera que no. Respecto a la **rentabilidad** el 95% creen perciben que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y un 0.5%

considera que no. Casi la mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento y un tercio % si capacitan a su personal.

## **3.2. Bases Teóricas**

### **3.2.1. Teorías del financiamiento**

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

los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber el directivo, el accionario y el acreedor.

**Jensen & Meckling( 1976)**, Identifican dos tipos de conflictos, el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital, es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad.

**Von & Morgenstern (1944)**, Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad,

algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos.

**Von & Morgenstern (1998):** Pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes. Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

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

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen

que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

### **Proposición I**

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

### **Proposición II**

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

### **Proposición III**



**Fernández (2003)**, plantea la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada, esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

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

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

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

**Las empresas de capital de inversion:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

**El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:**

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

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

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

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

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

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

**El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:**

**Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

**Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

**Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. (Gestiopolis, 2005).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- a) **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cajas, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de

desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. (Perez y Campillo, 2011).

### **3.2.2. Teorías de la capacitación**

Sutton(2014): “ La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora”.

Drucker(2012): "En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar enorme tiempo y atención" (Sutton, 2001).

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

## **La teoría de las inversiones en capital humano**

**Selva (2004)**, La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). “ Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas “. **(Leuven, 2001)**.

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos.

Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

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

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para

recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia “. (Stevens, 1994).

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

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

### **3.2.3. Teorías de la rentabilidad**

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

#### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz:**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

### **Tipos de rentabilidad**

Sanchez (2002), existen dos tipos de rentabilidad:

#### **1. La rentabilidad económica**

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



inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio, se hace visible el aporte de las micro y pequeñas empresas tanto a la economía como el desarrollo nacional. Hasta ese entonces, las micro y pequeña empresas eran consideradas como una estrategia de sobre vivencia en los sectores populares.

En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las Mypes, en la ciudad de Burgos, España. participaron países como: España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por Mypes?, se llegó a la conclusión de que Mypes es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa”. (Buenas Tareas, 2010)

“El Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su

potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

Una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”. (Gestiopolis, 2009)

### **3.2.5. Aspecto tributario de las Mypes**

Las microempresas, tienen la opción de acogerse al Régimen Único Simplificado (RUS) o a l Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

#### **Régimen único Simplificado RUS**

Al régimen tributario RUS pueden acogerse las personas naturales que conducen un negocio unipersonal. Esta modalidad conviene si las ventas serán al por menor y directamente al público en general. Es ideal para negocios como bodegas, farmacias, panaderías, peluquerías, restaurantes, servicios computarizados, un pequeño taller de producción u otros comercios parecidos.

En el nuevo RUS existen 5 categorías para pagar la cuota mensual. Cada contribuyente debe ubicarse en una de ellas y tener en cuenta el límite de sus ingresos brutos y compras mensuales: (PYMEX, 2013)

<b>CATEGORÍA</b>	<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>COMPRAS MENSUALES</b>	<b>CUOTA MENSUAL</b>
------------------	---------------------------	--------------------------	----------------------

1	S/.5,000	S/.5,000	S/.20
2	S/.8,000	S/.8,000	S/.50
3	S/.13,000	S/.13,000	S/.200
4	S/.20,000	S/.20,000	S/.400
5	S/.30,000	S/.30,000	S/.600

Fuente : (SUNAT)

En este régimen está prohibida la emisión de facturas, pero es posible solicitar la autorización de impresión de tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Para ello, deberás inscribir la máquina registradora con el formulario N° 809 de “Máquinas Registradoras” en los centros de Servicios al Contribuyente o dependencias de la SUNAT.

**Libros contables:** No están obligados a llevar libros contables.

### **Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)**

Este es un régimen intermedio entre el RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Bajo esta modalidad se pueden emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario. El RER está dirigido tanto a las microempresas conducidas por personas naturales como a las que se constituyen como personas jurídicas que realizan actividades de servicios, comercio, industria, producción, manufactura y extracción de recursos naturales (incluidos la crianza de animales y cultivos).

### **Libros Contables**

Las operaciones económicas de la empresa se registran en los siguientes libros de contabilidad:

Registro de Compras.

Registro de Ventas.

### **Régimen General (RG):**

Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (por ejemplo, utilidades a fin de año). A este régimen tributario se pueden acoger todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño. Asimismo, pueden inscribirse las pequeñas empresas conducidas por Personas Naturales o por Personas Jurídicas. Las MYPE pueden elegir esta opción desde el inicio de sus actividades económicas.

### **Libros de Contabilidad que se deben llevar:**

Deben llevar contabilidad completa, que incluye:

Libros, Caja y Bancos.

Inventarios y Balances.

Libro Diario.

Libro Mayor.

Registro de Compras.

Registro de Ventas.

Libros de Registro de Activos Fijos.

Registro de Costos.

Registro de Inventario Permanente en unidades físicas.

Registro de Inventario Permanente Valorizado (en caso se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta).

Libro de Actas.

Libro de Matricula de Acciones, si fuese el caso. (PYMEX, 2013)

### **3.2.6. Aspecto laboral de las Mypes**

Las normas que reconocen y regulan la Jornada de Trabajo en el Perú son las siguientes: Artículo 24° de la Constitución Política del Perú; el Decreto Legislativo N° 854 (01.10.1996) modificado por la Ley N° 27671 (21.02.2002), el Texto Único Ordenado de la Ley de Jornada de Trabajo, Decreto Supremo N° 007-2002-TR (04.07.2002) y su Reglamento el Decreto Supremo N° 008-2002-TR. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo)

El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones

de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Incluye los siguientes derechos: (Superintendencia Nacional Tributaria)

<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Remuneración Mínima Vital ( <b>RMV</b> )	Remuneración Mínima Vital ( <b>RMV</b> )
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del <b>SIS</b> (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de <b>10 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>90 días</b> de remuneración)	Indemnización por despido de <b>20 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>120 días</b> de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo ( <b>SCTR</b> )
	Derecho a percibir <b>2 gratificaciones</b> al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios ( <b>CTS</b> )

	equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo)

### **Contenido del Régimen Laboral Especial**

**Remuneración.-** Los trabajadores de microempresas, contenidos en este régimen tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital.

**La Jornada de Trabajo.-** La jornada ordinaria de trabajo es ocho horas diarias o cuarenta y ocho semanales, como máximo. En caso de jornadas atípicas, el promedio de horas trabajadas en el período correspondiente no puede superar dicho máximo.

**Horario de Trabajo.-** es facultad del empleador establecer el horario de trabajo, entendiéndose por el horario de entrada y salida. Está facultado a modificar el horario de trabajo sin alterar el número de horas trabajadas.

**Descanso Semanal Obligatorio.-** El trabajador tiene derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso en cada semana, el que se otorgará preferentemente en día domingo. En caso de que los requerimientos de la producción, el empleador podrá establecer régimen alternativos para el goce del descanso semanal.

**Trabajo en Sobre tiempo.-** Las microempresas que desarrollen habitualmente sus actividades en horario nocturno, están exonerados del

pago del 35% del pago de sobretasa por horarios nocturno. No será de aplicación dicha exoneración a aquellas microempresas que en forma esporádica desarrollen sus actividades en horario nocturno, quienes se regulan por la legislación común.

**Descanso Vacacional.-** El trabajador que cumpla con el record vacacional, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendarios de descanso por cada año completo de servicios.

**Despido Injustificado.-** El importe de la Indemnización por Despido Injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. La fracción de años se abonara por dozavos.

**Seguro Social de Salud.-** Los trabajadores y conductores de las Microempresas, son asegurados regulares de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud -Ley 26790.

Los trabajadores y conductores tienen derecho a ser asegurados al Sistema Integral de Salud SIS, a cargo del Ministerio de Salud, este es un sistema semicontributivo, es decir, el Estado asume el 50% de este seguro y el empleador el otro 50%. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo)

**Régimen Pensionario.-** Los trabajadores y conductores de las Microempresas, podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales, siendo opcional del trabajador y del conductor su incorporación o permanencia en los mismos, mas no obligatorio.



Para implementar el régimen la microempresas, deberán presentar una Declaración Jurada de ser Microempresas y pedir la apertura de Libros de Planilla bajo este régimen.

Los derechos mencionados, tienen carácter taxativo por lo que los derechos económicos laborales individuales no comprendidos expresamente, quedan excluidos del régimen laboral de la microempresa.

**Las microempresas** a efectos de que el Ministerio de Trabajo autorice el Libro de Planillas, presentara la Solicitud de Autorización de Libro de Planillas, adjuntando el Libro o las Hojas sueltas a la Oficina de Tramite Documentario del Ministerio de Trabajo, adjuntando copia del RUC, una Declaración Jurada de encontrarse en dicha modalidad y el Pago de la tasa correspondiente, que tiene un descuento del 70% de la tasa para Autorización de Libro de Planillas normal. (SMEToolkit Perú, 2015)

### **3.2.7. NIIF PYMES**

La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) fue publicado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad el 9 de julio de 2009. (Fundacion IFRS, 2009)

**Fundación IFRS:** Fundación de Estándares Internacionales de Reportes Financieros

Aprobación de la NIIF para las PYMES fue por parte del Consejo. La Norma Internacional de Información Financieras para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) fue aprobada para su

emisión por trece de los catorce miembros el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. El Sr. Leisenring opinó en contrario.

### **Definición de la NIIF para Pymes**

Las NIIF para las PYMES es una norma autónoma de 230 páginas, diseñadas para satisfacer las necesidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que se estima representan más del 95 por ciento de todas las empresas de todo el mundo.

Las NIIF para las PYMES establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general. También pueden establecer estos requerimientos para transacciones, sucesos y condiciones que surgen principalmente en sectores industriales específicos. Las NIIF se basan en un Marco Conceptual, el cual se refiere a los conceptos presentados dentro de los estados financieros con propósito de información general. Para las Pymes es de gran importancia conocer sobre la aplicabilidad de las NIIF.

### **Objetivos**

- Desarrollar, buscando el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter global que sean de alta calidad, comprensibles y de cumplimiento obligatorio, que requieran información de alta calidad, transparente y comparable en los estados financieros y en otra información financiera, para ayudar a

los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas;

- Promover el uso y la aplicación rigurosa de esas normas.

### **3.2.8. Leche y Quesos**

Leche es la secreción mamaria de alrededor de 2000 especies de mamíferos desde los ratones hasta una ballena pasando por la mujer. Es el único alimento de los mamíferos recién nacidos. Cuando digamos leche, sin especificación alguna, nos estamos refiriendo a la leche fresca cruda y entera de vaca.

#### **La Leche:**

- La leche es la secreción normal de las glándulas mamarias de los mamíferos.
- La leche varía en su composición química, de acuerdo al mamífero que la origina, su raza, su edad, etapa de crianza, su alimentación, su salud, clima del hábitat, etc.

Una de las maneras más tradicionales de perdurar en el tiempo el valor alimenticio de la leche es haciendo queso. La leche materia prima del queso, para ser calificada como buena o no, para tal propósito, debe cumplir requisitos y tener ciertos valores en su análisis físico químico organoléptico. De allí que se tienen los siguientes análisis para el control de la calidad de leche.

- Cantidad – medida en volumen o peso;
- Características organolépticas – aspecto, sabor y olor;

- Características de composición – especialmente contenido de materia grasa, de materia sólida y de proteínas;
- Características físicas y químicas;
- Características higiénicas – condiciones higiénicas, limpieza y calidad;
- Adulteración – con agua, conservantes, sólidos añadidos, entre otros;
- Residuos de medicamentos.

### **Fases De La Leche**

Fases de la leche, en función al tamaño de las partículas que constituyen la leche, se tiene:

**Parte solución acuosa:** Contiene moléculas como la lactosa o iones como  $\text{Ca}^{2+}$  disueltos. Esta fase es estable, parte de soluciones coloidales, es inestable, Hay dos coloides, las albúminas y las globulinas, relativamente estable al ser hidrófilas. El compuesto  $(\text{PO}_4)_2\text{Ca}_3$  asociado a un complejo de caseinato de calcio es muy inestable.

**Los glóbulos grasos:** Son gotas de grasa rodeadas de una membrana lipoproteica y están en emulsión gracias a la carga negativa de su envoltura. Si la membrana se altera "eléctricamente" o biológicamente se producirá una inestabilidad irreversible.

**Los microorganismos de la leche, esencialmente bacterias:** Están en suspensión, y su desarrollo puede dar lugar a la inestabilidad, la mas de las veces la acidificación por bacterias

lácticas, y llegado el caso por proteólisis en presencia de bacterias psicrotrofas.

### **El Queso**

Se estima que “..... alrededor de 3,500 A.C. el hombre transformo la leche en queso. El queso es una forma de conservación de los dos componentes más importantes de la leche: la caseína y la materia grasa; que se obtiene por la coagulación de la leche. El queso es un alimento universal, es uno de los mejores alimentos del hombre, no solo por su valor nutritivo, sino por ser fuente de placer en su degustación.

Existen clasificaciones y tipificaciones de queso de acuerdo a muchos considerandos.

Las variedades pueden ser definidas por la naturaleza de la leche, o por la forma de preparación. Son varios los criterios para clasificar los quesos, así tenemos:

- Según el método de coagulación.
- Según el contenido de humedad del queso. Según el contenido de grasa en el queso. Según el método de maduración.
- Según el tipo de microorganismos empleados en su elaboración. Según el país o región de origen.

La forma de preparar diversifica los tipos de quesos. Así la estructura del queso depende de la forma de coagulación, del desarrollo de la acidez, del contenido de agua, de la grasa retenida y del grado de proteólisis que define su rigidez o flexibilidad.

Las posibilidades de fermentación de la caseína y de la grasa son diversas; debiéndose a un buen número de factores como los microbiológicos; bioquímicos (propiedades de los cuajos de bacterias levaduras y hongos); físico y fisicoquímicos (temperatura, PH, Eh y efectos osmóticos); solo químicos (calcio retenido en la cuajada contenido de agua y sal, humedad ambiental, temperatura ambiental, formación de gas, etc.) y los factores mecánicos.

La producción de quesos en sistemas productivos continuo no ha logrado una posición definitiva. Probablemente la automatización de queserías provocaría la desaparición de muchas variedades de quesos. Por eso se insiste en el "arte sutil del quesero"; esa variedad se justifica en las cualidades psicosensoriales que produce su degustación.

### **Fases en la elaboración de queso**

La diversificación de los tipos de quesos siguen un tanto diferentes pero en términos generales se puede considerar un proceso general de fabricación, Así se tiene:

- Acopio o recepción de la leche.
- Tratamientos previos de la leche (pasteurización).
- Coagulación,
- Moldeado, Prensado, Salado, Maduración y Envasado.

### **Coagulación de la leche:**

“Esta etapa por lo general se realiza después de la pasteurización, cuando la leche está libre de patógenos y es un caldo de cultivo para determinado tipo de bacterias. Se le incorpora a la leche el arrancador o starter que es leche acidificada aromatizada por la presencia de un gran número de bacterias como lactobasilos, streptococos, microorganismos que le darán posteriormente al queso un sabor y un aroma específico al tipo de queso, definiendo así las características organolépticas de este, la coagulación propiamente dicha, consiste en añadir a la leche una sustancia que permite separar la caseína y los la lactosa, esa sustancia aludida no es otra cosa que un coagulante de diverso origen como el de los ácidos (cítrico acético), otro origen son de enzimas (rinina).

Hoy en día la pequeña industria nacional usa el cuajo que son enzimas liofilizadas, obtenidas del estómago llamado cuajar, -de allí el nombre- que poseen los rumiantes, en presentaciones de alta calidad. La progresión geométrica del crecimiento de la bacteria en el medio de cultivo que es la leche, produce la separación de la caseína y los minerales de la otra parte de la leche, la lactosa y agua. La coagulación se realiza por lo general entre temperaturas que van desde los 28 a los 33°C y el tiempo de coagulación más de treinta minutos, periodo al que le continua el corte de la cuajada. La cuajada es cortada dentro de la misma cuba, que puede ser automático, y de no ser así se usan las liras, herramientas que poseen cuerdas con la que se corta en sentido vertical y horizontal tratando de formar cubículos con la materia grasa y caseína.

El tamaño de los cubículos influirá en el tipo de queso que se pretende elaborar.

Finalmente se procede a la agitación de la cuajada a la vez que se realiza un ligero calentamiento (aunque en latitudes de clima cálido se deja de lado este ligero calentamiento). Entonces, gracias a estos tratamientos de corte, agitación y calentamiento se produce la separación de gran parte del suero. En esta etapa es cuando la leche se transforma en queso”.

### **Moldeado prensado y salado.**

“Después de que la caseína juntamente que gran parte de la grasa de la leche se han precipitado dejando el suero por encima, los granos de leche coagulada se colocan en moldes de diferentes tamaños y formas, estos moldes pueden ser de madera, plástico o metal. Una vez moldeado, se procede al prensado con lo que se compacta la masa de queso dentro del molde y se exprime el suero que aún queda en la masa. Hay dispositivos mecánicos o neumáticos para prensar. Aquí también se desarrollan características de los quesos, porque hay algunos más suaves que otros, y eso se debe en gran medida a la mayor o menor fuerza en el prensado, definiendo también el contenido de humedad de los quesos. Después no siempre del prensado se procede al salar los quesos, bien por inmersión directa de los quesos en baños de salmuera o por sal sólida pulverizada directamente aplicada a la corteza o mezclada con la masa.



También se puede efectuar el salado cuando los granos están en la cuba, pero ello tiene el inconveniente de que también se incorpora sal al suero. La adición de sal ayuda a una mejor conservación del queso, además de realzar aromas, en el secado o maduración los quesos, estos pierden agua y desarrollan aromas y sabores característicos. Una buena calidad busca humedad uniforme en todo el queso. La maduración puede ser de unas horas en los quesos frescos, y meses y años para algunos quesos duros o maduros. Gruyere=12 meses o más, siendo en este periodo que el *Bacillus linens*, desarrolla sus aromas y sabores típicos.

La producción artesanal debe cuidar las condiciones de humedad, temperatura y aireación, de allí que se recurre a cámaras subterráneas, aunque últimamente las cámaras eléctricas están siendo utilizadas.

El envasado de algunos tipos de quesos hace uso por lo general de polietileno y/o polipropileno, adheridos por el sistema de termocontracción al vacío. También hay enlatados; aunque lo que más se aprecia en el mercado es ningún tratamiento de envasado dada la naturaleza seca de la corteza.

El parafinado es un proceso que se usa con quesos maduros, vale decir aquellos cuya superficie se ha deshidratado lo suficiente como para permitir una adhesión de la parafina a su superficie. Se trata de disolver la parafina en baño maría a unos 110°C y allí sumergir el queso por segundos para después retirarlo y enfriar el queso quedando cubierto de una fina capa de parafina con lo que se evita la pérdida de humedad en el

queso y ataque por hongos. La parafina puede ser coloreada con carmín, bixina y otros colorantes”.

### **Elaboración De Queso Fresco**

#### **Procedimiento:**

Se recepciona la leche entera y leche descremada pasteurizada y atemperada a una tina bien limpia luego se añade nitrato de potasio, zerolux , sorbato de potasio y cloruro de calcio previamente



disueltos en agua pasteurizada y atemperada a 35°C luego asegurarse que la leche 33°C para luego adicionar el cuajo bien diluido en agua, dejar reposar 30 min. Para luego cortar con las liras dejando reposar por 5 min., sacar la acidez del suero que debe estar a 10°D y a continuación batir por 5 min. después desuerar para luego añadir agua pasteurizada y atemperada a 32°C unos 80 – 90 litros sacar la acidez del suero que debe estar entre los 6 a 7°D luego se desuera nuevamente para después añadir la sal disuelta en agua pasteurizada y atemperada a 33°C luego se agita bien hasta mezclar uniformemente, se deja reposar por 30 min. Y se moldea en canastas para darle la forma y por ultimo guardar en cámara a 12 °C.

**Elaboración Queso Tipo Paria:** Se recepciona la leche en un tanque previamente filtrada para luego pasteurizarla a 72°C por 5 seg. Y enfriar a 36 °C para luego pasar la leche a una tina bien limpia, enseguida se adiciona el nitrato de potasio, cloruro de calcio y sorbato de potasio bien disueltos en agua atemperada a 38°C y finalmente se añade el cuajo

asegurándose que la leche tenga 36°C dejar reposar por 30 min. Luego se corta con las liras, dejar reposar por 5 min. Batir durante 15 min luego desuerar después se bate 5 min. más, se añade agua pasteurizada a 75 °C luego se bate 5 a 10 min. Después se desuera nuevamente para luego añadir sal disuelto en agua pasteurizada a 65°C se bate por 5 min. Y se deja reposar por 30 min. Enseguida se hace el pre-prensado por 30 min. Y así finalmente se moldea y se prensa por 4 a 6 horas. Se procede a desmoldar y luego guardar en la cámara a 12 °C para luego poner a la venta porque estos quesos no necesitan maduración. (Zeladin, 2011)

### **3.3. Marco conceptual:**

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

##### **Características de las MYPE**

La Micro y Pequeña Empresa deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales.

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. (Diario el Peruano, 2013)

#### **3.3.2. Definiciones del financiamiento**

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento. (Torres, 2008).

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (Definicion, 2011).

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Definicion A. ).

El financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan **obtener fondos a través del sistema financiero**; de hecho habría de esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado. (Perez & Campillo).

El financiamiento es el mecanismo el cual tiene por finalidad obtener recursos con el menor costo posible. Tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo llamado interés, por lo general es una tasa de interés es compuesto lo que significa que son capitalizados cada mes.

Ahora las empresas lo utilizan para agenciarse recursos para sus operaciones e inversiones. Un financiamiento puede darse con recursos propios o de terceros (préstamos bancarios ) Ahora si tu costo de capital entiéndase tasa de corte es del orden del 10% y una inversión alternativa tiene una rentabilidad del orden del 20% entonces puede ser posible que en base a estudios posteriores resulte beneficiosa esa alternativa para la empresa y por tanto es allí donde deciden utilizar recursos, pero resulta que no tienen los recursos necesarios en un momento justo para echarlo a andar, por lo que necesitarían hacer uso de recursos externos y deciden hacer uso de un préstamo bancario a una tasa de interés X , si la rentabilidad de este proyecto cubre los gastos financieros incurridos en el préstamo, sus intereses y recursos propios entonces se acepta el financiamiento de ese proyecto y por ende el proyecto mismo. De lo contrario será rechazado. (respuestas, 2011) .

### **3.3.3. Definiciones de la capacitación**

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

toda la eficiencia, así también La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora. (Sutton, 2001)

La capacitación se refiere a los métodos usados para proporcionar al personal de una empresa las habilidades que éstos necesitan para realizar su trabajo. Ésta abarca desde cursos sencillos sobre terminología hasta cursos complejos que permiten entender el funcionamiento de un nuevo sistema; tales cursos pueden ser teóricos o prácticos, o combinados, se dice también que es un proceso que lleva a mejorar continuamente las actividades laborales, con el fin de implantar mejores formas de trabajo. Ésta es una actividad sistemática, planificada y permanente, cuyo propósito general es: preparar desarrollar e integrar al recurso humano en el proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores. En este sentido, la capacitación va dirigida al perfeccionamiento técnico del trabajador, para que éste se desempeñe eficientemente en las funciones a él asignadas. Producir resultados de calidad, dar excelente servicio a los clientes,

prevenir y solucionar anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización. (Obed)

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre Capacitación de personal. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. (wikis, 2006) .

Así mismo, la capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. La capacitación va dirigida al perfeccionamiento técnico del trabajador para que éste se desempeñe eficientemente en las funciones a él asignadas, producir resultados de calidad, dar excelentes servicios a sus clientes, prevenir y solucionar anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización. A través de la capacitación hacemos que el perfil del

trabajador se adecue al perfil de conocimientos, habilidades y actitudes requerido en un puesto de trabajo.

La capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto a individuo ya sea para un equipo o maquinaria. El adiestramiento se torna esencial cuando el trabajador ha tenido poca experiencia o se le contrata para ejecutar un trabajo que le es totalmente nuevo. Sin embargo una vez incorporados los trabajadores a la empresa, ésta tiene la obligación de desarrollar en ellos actitudes y conocimientos indispensables para que cumplan bien su cometido (Gaxiola)

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, cumpliendo todos estos aspectos ayuda a cada trabajador a sentirse realizado y satisfecho consigo mismo y con los demás.

#### **3.3.4. Definiciones de la rentabilidad**

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



Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad 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 importantísima para poder ampliar la producción social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad (Borisov).

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define a la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

**3.3.5. Queso Paria.-** Es un producto oriundo de la zona altiplánica, con bastante demanda. Procesado con leche natural de vaca, resulta de la hidratación de quesos maduros y frescos, destaca en la elaboración los constantes y prolongados batidos para una mejor maduración. Su molde es de paja de puna que sirve para dar forma al queso y mantenerlo en temperaturas adecuadas. (Perú-Queso Paria, 2012)

### III. METODOLOGÍA

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

##### 3.1.1. Tipo de investigación

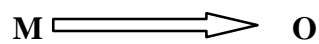
El tipo de investigación es cuantitativa, para la recolección de datos y la presentación de los resultados se ha utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

##### 3.1.2. Nivel de investigación

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

#### 3.2. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

##### 3.2.1. No experimental

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

### 3.2.2. Descriptivo

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

### 3.3. Población y muestra

#### 3.3.1. Población

La población está constituida por 15 Mypes dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### 3.3.2. Muestra

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 13 Mypes.

### 3.4. Definición y operacionalización de las variables

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
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:  01  06  15

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
			16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No Si
		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Capacitación en las Mypes.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha	Ordinal: Uno Dos Tres

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
		capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de las Mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Elaboración Propia.

### **3.5. Técnicas e instrumentos**

#### **3.5.1. Técnicas**

Se utilizó la técnica de la encuesta.

#### **3.5.2. Instrumentos**

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

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

#### 4.1.1. Respecto a los empresarios

**CUADRO 01**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>Edad</b>	01	El 85% (11) de los representantes legales o dueños son adultos y el 15% (2) son jóvenes.
<b>Sexo</b>	02	El 100% (13) son del sexo masculino.
<b>Grado de Instrucción</b>	03	El 8% (1) tienen Primaria completa el 77% (10) tienen secundaria completa, y el 15% (2) Superior no universitario incompleta.
<b>Estado Civil</b>	04	El 23% (3) son solteros, el 54% (7) son casados, y el 23% (3) son convivientes.
<b>Profesión u Ocupación</b>	05	El 8% (1) son profesionales, el 8% (1) son técnicos y el 84% son artesanos.

---

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

#### 4.1.5. Respecto a las MYPEs

**CUADRO 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>Tiempo que se dedica al rubro</b>	06	El 31% (4) se dedica al negocio hace un año, el 69% (9) se dedica al negocio hace más de 3 años.
<b>Formalidad de las Mypes</b>	07	El 100% (13) de las MYPEs encuestadas son in formales.
<b>Nro. de trabajadores permanentes</b>	08	El 15% (2), manifiesta ningún trabajador, el, el 70% (9) tiene un trabajador permanentes y el 15% (2) tiene 2 trabajadores permanentes .
<b>Nro. de trabajadores eventuales</b>	09	El 8% (1) no tiene ningún trabajador eventual, el 61% (8) tienen 1 trabajador eventual y el 31% (4) tienen 2 trabajadores eventuales.
<b>Motivo de formación de las Mypes</b>	10	El 100% (13) se formó para obtener ganancias.

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



#### 4.1.5. Respecto al financiamiento

**CUADRO 03**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>COMENTARIOS</b>
Forma de financiamiento.	11	El 69% (9) financian su actividad con financiamiento propios y el 31% (4) lo hacen con financiamiento de terceros.
De qué Sistema	12	El 54% (7) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias, el 31% (4) no recibió financiamiento de terceros y el 15% (2) otros.
Nombre de la Entidad Financiera	13	El 54% (7) han recibido financiamiento del sistema no bancario: caja Arequipa, caja rural Los Andes, Financiera Confianza, Financiera Edyficar y el 46% (6) no recibió financiamiento de ninguna entidad financiera.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 54% (7) indicó que las entidades no bancarias dan mayor facilidad para la obtención del crédito, el 23% (3) no precisa, y el 23% no recibió financiamiento de terceros.
Cantidad de veces que solicitó el crédito (año 2013)	15	El 46% (6) manifestaron que ninguna vez han solicitado el crédito, el 46% (6) indicaron que solicitaron crédito una vez y el 8% (1) dos veces.
Entidad financiera a quien recurrieron para solicitar crédito (año 2013).	16	El 46% (6) no precisan, el 15% (2) indican caja Arequipa, el 23% (3) indican caja rural Los Andes, el 8% (1) indican Financiera Confianza, Financiera, y el 8% (1) indican Financiera Edyficar.
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 46% (6) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, y el 54% (7) nos indica que fue a corto plazo.
Tasa de interés mensual (año 2013)	18	El 77% (10) no precisa la tasa de interés del crédito solicitado, y el 23% (3) nos indica que fue de 1% a 2%.
Monto solicitado (año 2013)	19	El 46% (6) no precisa sobre acceso al monto solicitado, el 31% (4) manifiesta que le otorgaron el monto solicitado y el 23% (3) manifiesta que no le accedieron al monto requerido.
Monto accedido (año 2013)	20	El 46% (6) no precisa sobre el crédito y el 54% (7) nos indica que el monto otorgado ha sido de S/. 1.001.00 hasta S/. 5.000.00

Cantidad de veces que solicitó el crédito (año 2014)	21	El 46% (6) manifestaron que ninguna vez han solicitado el crédito, el 46% (6) indicaron que solicitaron crédito una vez y el 8% (1) dos veces.
Entidad financiera a quien recurrieron para solicitar crédito (año 2014).	22	El 46% (6) no precisan, el 23% (3) indican caja Arequipa, el 8% (1) indican caja rural Los Andes, el 15% (2) indican Financiera Confianza, Financiera, y el 8% (1) indican Financiera Edyficar.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 46% (6) no precisa y el 54% (7) a corto plazo.
Tasa de interés mensual (año 2014)	24	El 85% (11) no precisa la tasa de interés del crédito solicitado, y el 15% (2) nos indica que fue de 1% a 2%.
Monto solicitado (año 2014)	25	El 46% (6) no precisa sobre acceso al monto solicitado, el 8% (1) manifiesta que le otorgaron el monto solicitado y el 46% (6) manifiesta que no le accedieron al monto requerido.
Monto accedido (año 2014)	26	El 54% (7) no precisa sobre el crédito y el 46% (6) nos indica que el monto otorgado ha sido de S/. 1.001.00 hasta S/. 5.000.00
En qué invirtió el crédito	27	El 43% (6) no precisa, el 38% (5) nos indica que fue invertido en capital de trabajo y el 15% (2) nos indica que fue invertido en Mejoramiento y/o ampliación de local.

---

**Fuente:** Tablas 11, 12, 13,14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 y 27 (ver Anexo 02).

#### 4.1.5. Respecto a la capacitación

**CUADRO 04**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	28	El 23% (3) nos indica que no precisa, no recuerda, el 23% (3) dice que si y el 54% (7) manifiesta que no.
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 61%(8) ninguno ha recibido capacitación, el 31% (4) ha recibido al menos un curso de capacitación y el 8% (1) ha recibido dos cursos.
Tipo de Capacitaciones o curso en que participaron	30	El 31% (4) No ha participado en ningún curso y/o capacitación, y el 69% (9) participaron en el curso de elaboración de quesos.
Personal recibió capacitación	31	El 15% (2) no precisa el 8% (1) nos indica que si ha recibido capacitación por parte de los dueños y el 77% (10) no ha recibido capacitación.
Cantidad de cursos en que el Personal participó	32	El 39% (5) no precisa, 15% (2) manifiestan que participaron por única vez, el 8% (1) indican que participaron dos veces, y el 39% (5) manifiestan que no recibieron ninguna capacitación.
Año en que recibieron capacitación.	33	El 61% (8) no precisa, en el año 2013 0%, el 31% (4) manifiesta en 2014 y el 8% (1) indican en ambos años.
La capacitación como empresario es una	34	El 46% (6) no precisa, y el 54% (7) considera que la capacitación como empresario sí es una inversión.

Inversión		
La capacitación del personal es relevante para la empresas	35	El 77% (10) no precisa, y el 23% (3) nos indica que no es relevante.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 100% (13) no precisa.

---

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

#### 4.1.5. Respecto a la rentabilidad

**CUADRO 05**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la Rentabilidad	37	El 39% (5) no precisa, el 53% (7) cree que el financiamiento otorgado si ha mejorado la rentabilidad de su microempresa, y el 8% (1) cree que no ha mejorado su rentabilidad.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 46% (6) no precisa y el 31% (4) cree que la capacitación sí mejora la rentabilidad de una empresa y el 23% manifiesta que no.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 8% (1) no precisa, y el 92% (12) afirma que la rentabilidad de su empresa sí mejoró en los dos últimos años.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 8% (1) no sabe precisar y el 92% (12) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido.

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

## **4.2. Análisis de Resultados**

### **4.2.1. Respecto a los empresarios:**

- a) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 85% y jóvenes tan sólo el 15% (ver tabla N° 01), lo cual concuerda con los resultados encontrados por (Diaz Cardenas, 2010) donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas es de 45 a 60 años.
- b) El 100% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla N°02), lo que concuerda con los resultados encontrados por (Reyna, 2006-2007) donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino también en un 100%
- c) El 77% de los representantes legales de las Mypes poseen Educación Secundaria Completa.

### **4.2.2. Respecto a las características de las MYPES**

- a) En relación al Tiempo, El 69% de los microempresarios encuestados están en el rubro y sector hace 3 años, (ver tabla N° 06), el porcentaje de estos resultados coinciden con los encontrados por (Vasquez , 2006-2007), donde el 72%, tienen más de tres años en el sector turismo.
- b) Relacionado a la formalidad de las Mypes, el 100% de los microempresarios encuestados afirman que su empresa es informal (ver tabla N° 07).

- c) El 70% de las Mypes encuestadas tiene 1 trabajador permanentes, 62% tienen un trabajador eventual (ver tabla 08 y 09).

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento:**

- a) El 31% han recibido su crédito financiero del sistema no bancario, y el 69% no recibió crédito financiero de ningún entidad, (ver tabla N° 12) estos resultados son parecidos a los encontrados por (Arocutipa, 2014), en donde el 65% recibieron préstamo del sistema no bancario.
- b) En cuanto a la inversión del crédito el 38% lo invirtieron en capital de trabajo, (ver tabla N° 27) estos resultados nos dan a conocer que el mayor porcentaje de estas microempresas no solicitaron crédito alguno.

#### **4.2.4. Respecto a la capacitación:**

- a) El 54% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, (ver tabla N° 28), estos resultados son parecidos a los encontrados por (Arocutipa, 2014), donde el 70% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b) El 62% de los gerentes encuestados ninguno ha recibió capacitación en ninguno de los cursos mencionados en la encuesta, (ver tabla 29). Estos resultados manifiestan que las entidades financieras en la ciudad de Taraco, no tienen la costumbre o el reglamento de ofrecer capacitación para el otorgamiento del crédito.
- c) El 69% de los microempresarios manifiestan que fueron capacitados en otros temas como: la elaboración de quesos (ver tabla 30).

- d) El 77% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación (ver tabla N° 31).
- e) El 54% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por (Arocutipa, 2014), donde el 75% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión.
- f) El 77% de los microempresarios encuestados no sabe precisar si es relevante o no.

#### **4.2.5. Respecto a la rentabilidad:**

- a) El 53% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 37), Estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por (Arocutipa, 2014) donde el 95% manifestaron que el crédito recibido mejoro la rentabilidad empresarial.
- b) El 46% de los microempresarios encuestados no precisan si la capacitación a mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 38),
- c) El 92% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los dos últimos años (ver tabla N° 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por (Trujillo, 2010), donde el 50% de las Mypes



encuestadas percibieron que si incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Respecto a los Empresarios**

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 85% son adultos, el 100% son del sexo masculino, el 77% tienen secundaria completa y el 54% son casados.

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

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio es: del 100% de los encuestados el 39% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es informal, el 70% afirma que tienen un trabajador permanente, el 62% tienen 1 trabajador eventual y el 100% de las Mypes se crearon con el propósito de obtener ganancias.

### **5.3. Respecto al Financiamiento**

Los empresarios encuestados manifestaron que: El 31% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, el 54% lo obtuvo del sistema no bancario; 54% lo hizo a corto plazo (2013), y en el 2014 el 54% lo hizo a corto plazo, el 38% lo invirtieron en capital de trabajo.

### **5.4. Respecto a la Capacitación**

Los empresarios encuestados manifestaron que: El 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito.

Con respecto al personal, el 77% no ha recibido capacitación. Por otro lado el 54% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 77% dijeron no precisa.

### **5.5. Respecto a la Rentabilidad.**

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad: el 53% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus microempresas, el 31% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 92% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alarcon, A. (2007). *Teoria sobre la estructura financiera*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Arocutipa, L. M. (2014). *Caracterizacion del Financiamiento Capacitación y Rentabilidad de la Mypes del Sector Comercio rubro produccion y comercializacion de Queso, del Distrito de Puyca - Provincia la Union departamento de Arequipa, periodo 2013*. Arequipa: Uladech.

Aspilcueta, J. (s.f.). *MYPEs en el Perú*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Bazan, J. (2006). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia*. Recuperado el 13 de Junio de 2015, de Tingomaria: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>

Borisov, Z. (s.f.). *Diccionario de economía política Rentabilidad*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

Buenas Tareas. (2010). *Historia de la Mypes*. Recuperado el 16 de Julio de 2015, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Historia-De-Las-Mypes/477999.html>

Chalcantana, J. (Julio de 2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>

- Club Planeta. (s.f.). *Financiamiento a corto plazo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)
- Club Planeta. (s.f.). *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)
- Cuesta, P. (s.f.). *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>
- Definicion. (13 de Octubre de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- Definicion, A. (s.f.). *Financiamiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Diario el Peruano. (2013). *D.S.N°013-2013-PRODUCE*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de <http://galeon.com/normaslegales/mype/LEYMYPE2014.pdf>
- Diaz Cardenas, K. D. (2010). *Carqacterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad cabinas de internet de nuevo chimbote*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/617>
- Ferruz Agudo, L. (2000). *La retabilidad y el riesgo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Fundacion IFRS. (2009). *Transicion a la NIIF para las Pymes*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de [http://www.ifrs.org/Documents/35\\_TransicionalaNIIFparalasPYMES.pdf](http://www.ifrs.org/Documents/35_TransicionalaNIIFparalasPYMES.pdf)

- Gaxiola, M. (s.f.). *Detección de necesidades de capacitación*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
- Gestiopolis. (2005). *Financiamiento a largo plazo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>
- Gestiopolis. (2009). *Las Mypes en el Perú*. Recuperado el Noviembre de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Heidy Xiomara, B. C. (2006). *Evaluación y mejoramiento de la calidad microbiológica de queso fresco*. Recuperado el Noviembre de 2015, de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/06/06\\_2422.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/06/06_2422.pdf)
- Herrera, O. (2006). *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración. Puebla.*
- INFOLACTEO. (2005). *La industria de leche y derivados lácteos en el Perú*. Obtenido de <http://infolactea.com/productos/la-industria-de-leche-y-derivados-lacteos-en-el-peru/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (9 de Marzo de 2013). *Más del 99% de las empresas del Perú son pequeñas y medianas*. Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/mas-del-99-de-las-empresas-del-peru-son-pequenas-y-medianas>
- Leon y Schereiner, J. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas*.

- Maria, Q. (2011). *Comercialización de productos lácteos y su grado de influencia en la economía*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos87/produccion-y-comercializacion-productos-lacteos/produccion-y-comercializacion-productos-lacteos.shtml>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (s.f.). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/faqs/PREGUNTAS\\_FRECUENTES\\_2012.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/faqs/PREGUNTAS_FRECUENTES_2012.pdf)
- Ministerio de Trabajo y Promocion del Empleo. (s.f.). *Beneficios Laborales de una Microempresa*. Recuperado el 08 de Julio de 2015, de [http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?\\_\\_page=2&codTema=56&tip=20](http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?__page=2&codTema=56&tip=20)
- Obed, D. (s.f.). *Proceso de capacitación y adiestramiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos82/proceso-capacitacion-adiestramiento/proceso-capacitacion-adiestramiento.shtml>
- Pacheco, A. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2704>
- Perez y Campílo, L. (11 de Octubre de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamie>

- Perez, L., & Campillo, F. (s.f.). *Fuentes de financiamiento en el mercado*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>
- Perú-Queso Paria. (2012). *La Delicia del Queso*. Recuperado el Noviembre de 2015, de <http://ladeliciadelqueso.es.tl/QUESO-PARIA.htm>
- PYMEX. (2013). *Régimen Tributario en la Mype*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/regimen-tributario-en-la-mype-parte-1>
- respuestas, Y. (13 de Octubre de 2011). *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa?* Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- 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*.
- Sagastegui, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías*. Chimbote.
- Sanchez Ballesta, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sarmiento, R. (1997-2004). *La estructura de financiamiento de las empresas*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de



[http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005\\_0.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_0.pdf)

Selva, C. (2004). *Capital Humano*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de [https://books.google.com.pe/books?id=\\_i0oQda0p\\_oC&pg=PA30&lpg=PA30&dq=por+Becker+%281964++inversion+en+el+capital+humano&source=bl&ots=GSWbqhwt0Y&sig=yysGMjv3wPgJPeKNlOji6XYDDgk&hl=es&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIy66I9\\_KIxgIVhjCMCh2BuAD1#v=onepage&q=por%20Be](https://books.google.com.pe/books?id=_i0oQda0p_oC&pg=PA30&lpg=PA30&dq=por+Becker+%281964++inversion+en+el+capital+humano&source=bl&ots=GSWbqhwt0Y&sig=yysGMjv3wPgJPeKNlOji6XYDDgk&hl=es&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIy66I9_KIxgIVhjCMCh2BuAD1#v=onepage&q=por%20Be)

Sierra Exportadora. (27 de julio de 2015). *Sierra Exportadora*. Recuperado el 01 de 09 de 2015, de [www.sierraexportadora.gob.pe](http://www.sierraexportadora.gob.pe)

SMEToolkit Perú. (2015). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de <http://peru.smetoolkit.org/peru/es/content/es/2126/R%C3%A9gimen-Laboral-Especial-de-microempresa>

Superintendencia Nacional Tributaria. (s.f.). Recuperado el 02 de Julio de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Sutton, C. (2001). *Capacitacion del Personal*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

Torres, F. (2008). *Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento.shtml>

- Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva*. Arequipa.
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas*. Lima.
- Vasquez , F. (2006-2007). *"Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote*. Chimbote.
- VISA Empresarial. (2013). *La Pyme y Mypes en el Peru*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2015, de [https://visaempresarial.com/pe/noticias/la-pyme-y-mypes-en-el-peru\\_126](https://visaempresarial.com/pe/noticias/la-pyme-y-mypes-en-el-peru_126)
- wikis, w. C. (25 de Noviembre de 2006). *Capacitación y desarrollo del Personal*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_person al-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_person al-concepto_de_capacitacion/19921-2).
- Wikis, w. C. (25 de Noviembre de 2006). *Capacitación y desarrollo del Personal*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_person al-concepto\\_de\\_capacitacion/19921-2](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_person al-concepto_de_capacitacion/19921-2).
- Zafra, J. (2011). *Ley Laboral Mypes*. Recuperado el 16 de Julio de 2015, de <http://es.slideshare.net/0305900/trabajo-ley-mypes>

Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento*. Universidad Autónoma de.

Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento*. Universidad Autónoma de Barcelona.

Zeladin. (2011). *Leche y Quesos* . Recuperado el 2015, de <http://www.monografias.com/usuario/perfiles/zeladin/monografias>

## ANEXOS

### ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mi Informe de Tesis Investigación cuyo título es Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro quesos tipo paria, del Distrito de Taraco, Provincia de Huancané, periodo 2013-2014”.

Encuestador: ..... Fecha: .....

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

#### I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS.

1. **Edad del representante de la empresa:**

26 – 60 (Adulto) ..... 18 – 25 (Joven) .....

2. **Sexo:** Masculino ..... Femenino.....

3. **Grado de instrucción:**

Ninguna ..... Secundaria Incompleta .....  
Primaria Completa ..... Superior no Universitaria Completa .....  
Primaria Incompleta ..... Superior no Universitaria Incompleta .....  
Secundaria completa ..... Superior Universitaria Completa

4. **Estado Civil:**

Soltero ..... Casado ..... Conviviente .....  
Divorciado..... Otros...

5. **Profesión u ocupación del representante legal:**

Profesión ..... Técnico ..... Artesano .....

#### II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

6. **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro :**

01 año ..... 02 años .....  
03 años ..... Mas de 03 años .....

7. **La Mype es :**

Formal: ..... Informal : .....

8. **Numero de trabajadores permanentes:**

Ninguno ..... 03 Trabajadores .....

01 Trabajador ..... Mas de tres trabajadores  
02 Trabajadores .....

**9. Numero de trabajadores eventuales:**

Ninguno ..... 03 Trabajadores .....  
01 Trabajador ..... Mas de tres trabajadores  
02 Trabajadores .....

**10. La MYPE se formo para:**

Obtener ganancias : ..... Por Subsistencia .....

**III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

**11. Como financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio ..... Con financiamiento de Terceros: .....

**12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:**

Entidades bancarias : ..... Entidades no bancarias: .....  
Prestamistas usureros: ..... Otros .....  
No recibió financiamiento de terceros .....

**13. Nombre de la institución financiera que recibió**

crédito:.....  
No recibió de ninguna entidad financiera .....

**14. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:**

Las entidades bancarias ..... Los prestamistas usureros .....  
Las entidades no bancarias..... No precisa .....  
No recibió financiamiento de terceros .....

**15. En el año 2013. ¿Cuántas veces solicito crédito**

Ninguna ..... 03 veces .....  
01 vez ..... Mas de 3 veces .....  
02 veces .....

**16. En el año 2013 ¿A que entidad financiera solicito el crédito?**

No precisa..... Financiera .....  
Banco ..... Financiera .....  
Banco ..... Caja Municipal .....  
Usureros .....

**17. En el año 2013 ¿A que tiempo fue el crédito solicitado?**

No precisa ..... Corto Plazo .....  
Largo Plazo .....

**18. En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago?**

No precisa ..... De 1 % a 2% mensual ( .....%)  
De 2.1 a 4 mensual (.....%)

**19. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:**

No precisa ..... Si ..... No .....

**20. En el año 2013 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?**

No precisa ..... De S/ 100,00 a S/ 1 000,00 .....

De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00.....

- 21. En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito?**  
Ninguna ..... 03 veces.....  
01 vez ..... Mas de 3 veces .....
- 22. En el año 2014 ¿ A qué entidad financiera solicito el crédito?**  
No precisa..... Financiera .....  
Banco ..... Financiera .....  
Banco ..... Caja Municipal .....  
Usureros.....
- 23. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**  
No precisa ..... Corto Plazo .....  
Largo Plazo .....
- 24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?**  
No precisa ..... De 1 % a 2% mensual ( .....%)  
De 2.1% a 4% mensual (.....%)
- 25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:**  
No precisa ..... Si ..... No .....
- 26. En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?**  
( ) No precisa ..... ( ) De S/ 100,00 a S/ 1 000,00 .....  
( ) De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00
- 27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**  
No precisa ..... Activos fijos .....  
Capital de trabajo ..... Programa de capacitación.....  
Mejoramiento y/o ampliación del local ..... Otros .....

#### IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

- 28. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
No precisa ..... Si ..... No .....
- 29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:**  
Ninguno ..... Uno ..... Dos .....  
Tres ..... Cuatro ..... mas de cuatro .....
- 30. Si tuvo capacitación: En que tipo de cursos participo Ud:**  
Inversión al crédito financiero ..... Manejo empresarial .....  
Administración de recursos humanos ..... Marqueting empresarial .....  
Otros (Especificar) .....
- 31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**  
No precisa ..... Si..... No.....
- 32. Cuantos cursos de capacitación recibiste?**  
No precisa ..... 1 curso .....  
2 cursos ..... 3 cursos .....  
Más de 3 cursos ..... No recibió capacitación.....
- 33. En que años recibió más capacitación:**

No precisa ..... 2013 .....  
2014 ..... En ambos años .....

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

No precisa ..... Si ..... No.....

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

No precisa ..... Si ..... No.....

**36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

No precisa ..... Gestión financiera .....  
Gestión Empresarial ..... Prestación de mejor servicio al  
cliente Manejo eficiente del microcrédito..... Otros: .....

**V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

No precisa ..... Si ..... No .....

**38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**

No precisa ..... Si ..... No .....

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

No precisa ..... Si ..... No .....

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

No precisa ..... Sí ..... No .....

*GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION.*

## ANEXO 2

### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs

**TABLA 01**

#### **Edad de los representantes legales de las MYPEs**

<b>Edad (años)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
de 26 a 60 años (Adulto)	11	85%
de 18 a 25 años (Joven)	2	15%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 85% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 15% fluctúa entre los 18 a 25 años.

**TABLA 02**

#### **Sexo de los representantes legales de las MYPEs**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	13	100%
Femenino	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 02 se observa que, el 100% de los encuestados, son del sexo masculino.



**TABLA 03**

**Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPEs**

<b>Grado de Instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	8%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	10	77%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	2	15%
Superior universitario completa	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 03 se observa que, del 100% de encuestados, el 8% poseen Primaria completa, el 77% Secundaria completa y el 15% Superior no universitaria incompleta.

**TABLA 04**

**Estado Civil de los representantes legales de las MYPEs**

<b>Estado Civil</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Soltero	3	23%
Casado	7	54%
Conviviente	3	23%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 23% son solteros el 54% casados y el 23% son convivientes.

**TABLA 05**

**Profesión/ocupación de los representantes legales de las MYPEs**

<b>Profesión u Ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Profesionales	1	8%
Técnicos	1	8%
Artesanos	11	84%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 05 se puede observar que, del 100% de los encuestados, el 8% son profesionales, el 8% son técnicos y el 84% son Artesanos.

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

**TABLA 06**

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

<b>Tiempo del negocio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 año	0	0%
2 años	4	31%
3 años	0	0%
de 3 a más años	9	69%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados el 31% se dedican al rubro hace 2 años, y el 69% se dedica al negocio por más de 03 años.

**TABLA 07**

**Formalidad de las MYPEs**

<b>Formalidad de las mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	0	0%
Informal	13	100%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 07 se observa que el 100% son informales.

**TABLA 08**

**Nº de trabajadores permanentes de las MYPEs**

<b>Nº de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	2	15%
01 Trabajador	9	70%
02 Trabajadores	2	15%
03 Trabajadores	0	0%
Mas de 3 Trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados el 15% no tiene ningún trabajador permanente, el 70% tiene 1 trabajador permanente, y el 15% tienen 2 trabajadores permanentes,

**TABLA 09**

**Número de trabajadores eventuales de las MYPEs**

<b>N° de Trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	1	8%
01 Trabajador	8	61%
02 Trabajadores	4	31%
03 Trabajadores	0	0%
Mas de 3 Trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 09 podemos observar que el 8% no tiene ningún trabajador eventual, el 62% tiene 1 trabajador eventual, y el 30% tienen 2 trabajadores eventuales.

**TABLA 10**

**Propósito de formación de la MYPE**

<b>Formación por</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtener ganancias	13	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 10 se observa que el 100% de las microempresas de las Mypes fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES.

**TABLA 11**

**¿Cómo financia su actividad productiva?**

<b>Su financiamiento es</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Financiamiento propio	9	69%
Financiamiento de terceros	4	31%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 11 se observa que, de las Mypes encuestadas el 69% trabaja con financiamiento propio y el 31% trabaja con financiamiento de terceros (prestamos de entidades financieras).

**TABLA 12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?**

<b>Institución Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidad Bancaria	0	0%
Entidad No Bancaria	7	54%
Prestamista usurero	0	0%
No recibió financiamiento de terceros	4	31%
Otros	2	15%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 12 se puede observar que el 54% recibió crédito de una entidad no bancaria, el 31% no recibió financiamiento de terceros y el 15% manifestaron otros.

**TABLA 13**

<b>Nombre de la Entidad financiera.</b>		
<b>Nombre de la Entidad Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Caja Arequipa,	2	15%
Caja Rural Los Andes	3	23%
Financiera Confianza	1	8%
Financiera Edyficar	1	8%
No recibió de ninguna entidad	6	46%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 13 se observa que, del 100% de los encuestados el 54% de las MYPES encuestadas obtuvo su crédito de Entidades no bancarias (Caja Arequipa, Caja Rural Los Andes, Financiera Confianza, Financiera Edyficar) y el 46% no recibió crédito de ninguna entidad.

**TABLA 14**

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

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidad Bancaria	0	0%
Entidad No Bancaria	7	54%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	3	23%
No recibió financiamiento de terceros	3	23%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 14 se observa que, de las MYPES encuestadas el 54% nos indicó que las entidades no bancarias otorgan facilidades, el 23% no sabe precisar, y el 23% no recibió crédito de una entidad financiera.

EN EL AÑO 2013.

TABLA 15

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	6	46%
1 vez	6	46%
2 veces	1	8%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 15 se observa que, de las mypes encuestadas que recibieron crédito en el año 2013, el 46% no solicitó crédito ninguna vez, el 46% solicitó en una oportunidad y el 8% dos veces.

TABLA 16

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

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	46%
Caja Arequipa,	2	15%
Caja Rural Los Andes	3	23%
Financiera Confianza	1	8%
Financiera Edyficar	1	8%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 16, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 46% no precisa, el 15% de Caja Arequipa, el 23% de Caja Rural Los Andes, el 8% de Financiera Confianza, y el otro 8% de Financiera Edyficar.

**TABLA 17**

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

<b>Tiempo de crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Corto Plazo	7	54%
Largo Plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 17 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013 el 46% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 54% nos indica que fue a corto plazo.

**TABLA 18**

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

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	10	77%
De 1% a 2% mensual (...%)	3	23%
De 2.1% a 4% mensual (...%)	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 18 se observa que el 77% de los encuestados no precisa a que tasa de interés fue el crédito y el 23% el interés fue entre 1 a 2 %.



**TABLA N° 19**

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

<b>Montos Solicitados</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Si	4	31%
No	3	23%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 19 se observa que del 100% de los encuestados el 46% no precisa, el 31% nos indica que si obtuvieron el préstamo solicitado, y el 23% manifestaron que su préstamo no fue el monto que solicitó.

**TABLA N° 20**

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

<b>Montos del Crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
De S/. 100.00 a S/. 1,000.00	0	0%
De S/. 1,001.00 A S/. 5,000.00	7	54%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 20 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 46% no precisa, el 54% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 1,000 a S/. 5,000.00.

## EN EL AÑO 2014.

### TABLA 21

**En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.**

<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna	6	46%
1 vez	6	46%
2 veces	1	8%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 21 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 46% no solicitó crédito ninguna vez, el 46% lo solicitó 1 vez y el 8% dos veces.

### TABLA 22

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

<b>Entidad Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Caja Arequipa	3	23%
Caja Rural los Andes	1	8%
Financiera Confianza	2	15%
Financiera Edyficar	1	8%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 22 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 46% no precisa, el 23% lo solicito a Caja Arequipa, el 8% a Caja Rural Los Andes, el 15% a Financiera Confianza, y el 8% a financiera Edyficar.

**TABLA 23**

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

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Corto Plazo	7	54%
Largo Plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 23 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 46% no precisa, y el 54% lo solicitó a corto plazo.

**TABLA 24**

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

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	11	85%
De 1% a 2% mensual (...%)	2	15%
De 2.1% a 4% mensual (...%)	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 24 se observa que el 85% de los encuestados no precisa y el 15% la tasa de interés es de 1% a 2%.

**TABLA 25**

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

<b>Montos solicitados</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Si	1	8%
No	6	46%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 25 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 46% no precisa, el 8% manifestaron que si y el 46% dijeron que no.

**TABLA 26**

**En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	7	54%
De S/. 100.00 a S/. 1,000.00	0	0%
De S/. 1,001.00 A S/. 5,000.00	6	46%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 26 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 54% nos indican que no precisan, y el 46% estuvo entre 1, 001.00 a 5, 000.00

**TABLA 27**

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

<b>En que fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Capital de trabajo	5	38%
Mejoramiento y/o Amp. De local	2	15%
Activos fijos	0	0%
Prog. Capacit.	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 27 se observa que del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2013 y 2014, el 46% no precisa, el 39% lo invirtió en capital de trabajo, y el 15% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

**IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES.**

**TABLA 28**

**¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito Financiero?**

<b>Recibió capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	23%
Si	3	23%
No	7	54%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 28 se observa que del 100% de los encuestados, el 23% no precisa, el 23% de los encuestados si recibieron capacitación, y el 54% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo.

**TABLA 29**

**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud., en los últimos dos años?**

<b>N° de cursos de capacitación en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	8	61%
Uno	4	31%
Dos	1	8%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Mas de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 29 se observa que del 100% de los encuestados, el 61% no ha recibido ningún tipo de capacitación, el 31% recibió un curso de capacitación y el 8% recibió dos cursos de capacitación.

**TABLA 30**

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

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión al crédito financiera	0	0%
Administración de recursos humanos	0	0%
Manejo empresarial	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Ninguno	4	31%
Otros	9	69%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 30 se observa que del 100% de los encuestados, el 31% manifiesta ninguno y el 69% otros como son elaboración de quesos.

**TABLA 31**

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

<b>El Personal recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	15%
Si	1	8%
No	10	77%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 31 se observa que del 100% de los encuestados, el 15% no precisa el 8% si recibió algún tipo de capacitación y el 77% no recibió capacitación.

**TABLA N° 32**

**¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?**

<b>N° de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	39%
1 curso	2	15%
2 curso	1	8%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
No recibió capacitación	5	39%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 32 se observa que del 100% de los encuestados, el 39% no precisa, el 15% al menos recibió un curso de capacitación, el 8% recibió dos cursos, y el 39% no recibió capacitación.

**TABLA 33**

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

<b>Año en que recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	8	61%
2013	0	0%
2014	4	31%
En ambos años	1	8%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 33 se observa que del 100% de los encuestados, el 61% no precisa, el 31% nos indica que los trabajadores recibieron más capacitación en el 2014, y el 8% nos indican que los trabajadores recibieron más capacitación en ambos años.

**TABLA 34**

**Considera Ud., que la capacitación como empresario es una inversión**

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Si	7	54%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 34 se observa que del 100% de los encuestados, el 46% no precisa y el 54% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión.



**TABLA 35**

**Considera Ud., que la capacitación de su personal es relevante para su empresa**

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	10	77%
Si	0	0%
No	3	23%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 35 se observa que del 100% de los encuestados el 77% no precisa y el 23% afirma que no.

**TABLA 36**

**En qué temas se capacitaron sus trabajadores**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	13	100%
Gestión empresarial	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Prestación mejor servicio al cliente	0	0%
Manejo eficiente de microcrédito	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 36 se observa que el 100% de los encuestados no precisa.

## V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

**TABLA 37**

**Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.**

<b>La rentabilidad mejoro con el financiamiento</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	39%
Si	7	53%
No	1	8%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 37 se observa que del 100% de los encuestados, el 39% no precisa, el 53% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa y el 8% que no.

**TABLA 38**

**Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial**

<b>La capacitación mejoro la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	6	46%
Si	4	31%
No	3	23%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 38 se observa que del 100% de los encuestados, el 46% no precisa, el 31% manifiesta que sí que la capacitación a sus trabajadores mejoró la rentabilidad de su empresa. y el 23% dice que no.

**TABLA 39**

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

<b>Mejora de la rentabilidad en los dos últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8%
Si	12	92%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la Tabla 39 se observa que del 100% de los encuestados, el 8% no precisa, y el 92% sí cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.

**TABLA 40**

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

<b>Disminución de la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	1	8%
Si	0	0%
No	12	92%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>

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


**Interpretación:** En la Tabla 40 se observa que del 100% de los encuestados, el 8% no precisa, el 92% afirma que no.

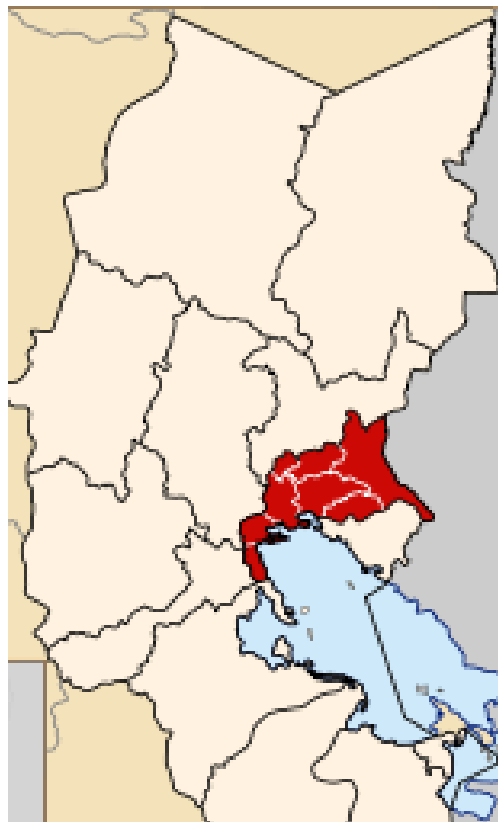
## DISTRITO DE TARACO

### GEOGRAFÍA.

Taraco se encuentra ubicado en las coordenadas 15°17'54"S 69°48'44"O. Según el INEI, Taraco tiene una superficie total de 198,02 km<sup>2</sup>. Ubicado al noroeste del lago Titicaca y al sur de la laguna de Arapa.

En el año 2007 tenía una población de 14 657 habitantes y una densidad poblacional de 74 personas por km<sup>2</sup>. Abarca un área total de 198,02 km<sup>2</sup>.<sup>2</sup>

Noroeste: Distrito de Samán	Norte: Distrito de Samán y distrito de Huanané	Noreste: Distrito de Huanané
Oeste: Distrito de Samán		Este: Lago Titicaca
Suroeste: Distrito de Samán	Sur: Distrito de Pusi	Sureste: Lago Titicaca.



## DEMOGRAFÍA

Según el Censo peruano de 2007, había 14 657 personas residiendo en Taraco. La densidad de población era 74 hab./km<sup>2</sup>.<sup>2</sup>



PALACIO MUNICIPAL - TARACO



PUTUCOS DE TARACO