



UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO PRENDAS DE VESTIR DEL DISTRITO
DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMÁN,
PERÍODO 2013-2014"

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

AUTOR

SOFÍA DELIA VILCA ROQUE

ASESOR

CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA

JULIACA - PERÚ

2015

TÍTULO DE LA TESIS

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
PRENDAS DE VESTIR DEL
DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMÁN,
PERÍODO 2013-2014”

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mg. José Fernando Tacca Escobedo
PRESIDENTE

CPCC. Ernesto Olaguivel Yturry
SECRETARIO

Mg. Sonia Yaneth Tipula Ticona
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento muy especial a todas las personas que me apoyaron en especial a mis padres.

Al Señor, que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir adelante en el día a día en este camino de superación.

DEDICATORIA

A las personas que siempre me apoyaron, mis compañeros del grupo de tesis en especial a mi familia.

CPCC. Richard Zegarra Estrada que nos brindó todo apoyo necesario para la realización de esta tesis.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó en cuenta una muestra poblacional de 18 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las MYPES:** Los empresarios encuestados manifestaron que el 89% de los encuestados son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa.

Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 61% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 33% tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 33% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 28% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 11% si recibió capacitación y el 33% recibió un solo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 94% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 56% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, MYPES.

ABSTRACT

This research, general objective, describe the main characteristics of financing, training and profitability of MYPES in the commercial sector - I category clothing Juliaca district. The research was descriptive, to carry it out took into account a population sample of 18 micro-enterprises, who were applied a questionnaire of 40 questions, using the survey technique, with the following results:

Regarding entrepreneurs and MyPES: Entrepreneurs surveyed said that 89% of respondents are adults, 56% were male and 33% have completed secondary education degree. Likewise, the main characteristics of MYPES in the field of study are: 61% say they have more than 03 years in business and 33% have temporary workers. **Regarding financing:** Entrepreneurs surveyed stated that: 33% of economic activity finances its loans from third parties and 28% was invested in improvement and / or expansion of its premises. **Regarding training:** Those surveyed stated that: 67% received training before granting loans, 11% if received training and 33% received a single training course. **Regarding Performance:** 94% say that the credit granted has improved its enterprises, 56% said that the training improved the profitability of enterprises and 57% said that 2014 was better than the previous year.

Keywords: Financing, training, profitability, MYPES.

CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	REVISIÓN DE LITERATURA	9
2.1	ANTECEDENTES	9
2.2	BASES TEÓRICAS	23
2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	57
III.	METODOLOGÍA	64
3.1	TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	64
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	64
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	65
3.4	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	65
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	68
3.6	PLAN DE ANÁLISIS	68
IV.	RESULTADOS	69
4.1	RESULTADOS	69
4.2	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	77
V.	CONCLUSIONES	82
	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	83
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	85
	GLOSARIO.....	91
	ANEXOS.....	93

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01.	69
Cuadro N° 02	70
Cuadro N° 03	71
Cuadro N° 04	74
Cuadro N° 05	76

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPES son un segmento importante para 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 MYPES radica principalmente en la generación de empleo y alivio de la pobreza la cual se debe a que:

- Generan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades que generan ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

(Aspilcueta)

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales para la generación de empleo, por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios, a través de pequeñas

empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Mendivil, 2009).

En América Latina y el Caribe, las MYPEs son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Bernilla, 2006).

Sin embargo, recientemente en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están adoptando 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).

En el Perú la industria textil y de confecciones muestra una clara tendencia hacia el desarrollo. El subsector textil es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5,8 % anual, mientras que el subsector prendas de vestir a partir del año 2000 empieza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la industria textil también presenta problemas que van desde un

alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse (GOMERO, 1990-2000-2008).

En la actualidad en el Perú, se evidencia un crecimiento de 5%, las importaciones peruanas en prendas de vestir sumaron U\$686 millones en 2014, lo que les permitió crecer un 5% con respecto al año anterior, así lo anunció el centro de la CCL, que resaltó que el volumen de compras registró una contracción del 9%, ya que se pasó de 38 millones de kg en el 2013 a 34.5 millones de kg en el 2014. (comercio)

Las micro y pequeñas industrias (MYPEs) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad e innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (Bazán, 2008).

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPEs son entes generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI.

Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos —Chile, Brasil y México—, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPEs peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación —mediante un modelo de acciones y estrategias— que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPEs, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (Lourffat E. , 2008).

En el Perú, al 30 de junio de 2013 existen 1 millón 713 mil 272 unidades empresariales, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) considerando la nueva categorización empresarial establecida por la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para

facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, promulgada el 1 de julio de 2013. Según esta Ley, las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Así son micro empresas las que alcanzan ventas hasta un monto máximo de 150 UIT, son pequeñas empresas las que tienen ventas anuales superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1 700 UIT y son medianas empresas las que alcanzan ventas anuales superiores a 1 700 UIT hasta 2 300 UIT. Considerando que el valor de la Unidad Impositiva Tributaria del 2012 fue de 3 650 nuevos soles, fijado por el Decreto Supremo N° 233-2011-EF, los ingresos registrados en el 2012 por las micro, pequeñas y medianas empresas, significan el 20,7% de las ventas totales del país. De cada diez empresas cuatro son micro empresas comerciales. Según el segmento empresarial, el 96,2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según actividad, el 44,4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% son micro empresas que prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. (Instituto Nacional de Estadística e Informática)

Puno, es una ciudad que está en desarrollo en la cual coexisten gran número de micros y pequeñas empresas, se podría afirmar también que en la ciudad de Juliaca se presenta el problema de las micro y pequeñas empresas (MYPEs) las que en su mayoría son la sobrevivencia emprendidas, razón

por la cual no se pueden formalizar, el apoyarlas es perpetuar la pobreza; tendrían que promoverse todas aquellas que tienen potencial de acumulación y que puedan incrementar su productividad”, dijo un profesor universitario.

Tampoco se ha podido mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector servicio en el ámbito de estudio. Sin embargo, podemos observar algunas características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas micro empresas, se puede observar que estas microempresas tienen acceso a financiamiento de entidades bancarias como Cajas, las cuales ofrecen un préstamo inmediato y exige menos requisitos, en cuanto a la capacitación los dueños de dichas microempresas no realizan capacitación a sus empleados salvo la capacitación unipersonal por el mismo dueño, se puede observar que los dueños son los que se capacitan para luego capacitar a sus empleados si los tuvieran, en cuanto a la rentabilidad esta sube, si el personal o dueño se encuentra debidamente capacitado en el área de Servicio al cliente, en cuanto más capacitado esta en diferentes áreas de la informática, mayor será la rentabilidad de dicha microempresa: Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **"¿Cuáles son las principales Caracterizaciones del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro prendas de vestir del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014?"**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales “ Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro prendas de vestir del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014”.

Para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas empresas del ámbito en estudio.
2. Describir las principales características de las MYPES del ámbito en estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del ámbito en estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación de las Micro y Pequeñas empresas del ámbito en estudio.
5. Describir las principales características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del ámbito en estudio.

Finalmente la investigación se justifica por su importante ya que nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio Rubro de prendas de vestir del Distrito de

Juliaca, Provincia de San Román; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro mencionado anteriormente. Así mismo, la investigación también se justifica porque 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. El estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Juliaca y otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

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

atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Vargas (2005), 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) 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, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Bazán, 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% (Bazan, 2006).

Reyna 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% (Reyna, 2006-2007). Vasquez (2006-2007), por su parte, 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). Solo 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.

Por otro lado, 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 solo 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

inviertieron 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.

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

En lo que respecta al sector comercio rubro prendas de vestir. Las micro y pequeñas empresas (MYPE) de los sectores comercio rubro prendas de vestir en la ciudad de Juliaca, presentaron ayer los resultados de la aplicación del Programa de Gestión Ambiental Rentable (GAR). Como principal beneficio, se resaltó que obtuvieron 500% en rentabilidad.

GAR. Este programa se desarrolla por la Cooperación Técnica Alemana desde 1996. Consiste en la capacitación y asesoría orientada a las empresas del sector productivo y de servicios, cuyo objetivo es lograr un mejor desempeño ambiental mediante el consumo eficiente de materia prima, agua y energía, reduciendo el impacto ambiental y proporcionando mejoras en las condiciones de seguridad y protección de la salud de los trabajadores. Markus Tritschler, asesor ejecutivo de Proyectos Ecológicos de la entidad, resaltó los resultados, sobre todo, en materia del cuidado del medio ambiente. "Se contó con diversos instrumentos articulados que facilitaron la implementación de medidas simples y de sentido común para que las empresas logren aplicar prácticas que permitan una eficiencia económica con el incremento de sus ingresos, la reducción de costos e incremento de la productividad, logrando resultados importantes en la gestión ambiental" (Ancalle Gutiérrez, 2013).

2.2 Bases teóricas

2.2.1 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 y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a

los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una 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 (1984). Esta es aparentemente en relación las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad.

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un

análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Sarmiento).

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

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

Proposición III: Fernández (2003: 19) plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma

en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (Alarcon).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- 1) **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.
- 2) **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- 3) **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.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión

y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club Planeta).

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:

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

situación y las necesidades de cada una de las partes (Financiamiento a largo plazo).

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).

222 Teorías de la capacitación

Según Carolina Sutton, 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.

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

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 configura que el problema central de estas inversiones no solo 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).

223 Teorías de la rentabilidad

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

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

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

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

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

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

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas solo 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 Ballesta (2002), señala que existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

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

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

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

b) La rentabilidad financiera

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

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

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

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

Aspecto Tributario MYPE.

Definición de las micro y pequeñas empresas

Las MYPES, son una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, que tiene ingresos o ganancias de menos escala pudiendo ser Micro empresas (ventas anuales hasta 150 UIT's) o Pequeñas empresa (ventas anuales 1700 UIT's). Las obligaciones tributarias de las MYPES según las alternativas tributarias aplicables:

- Nuevo Régimen Único Simplificado.
- Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER).
- Régimen General para MYPE.

Nuevo Régimen Único Simplificado

Una de las opciones para los pequeños negocios, con una sola cuota mensual se sustituye el pago de algunos impuestos: Impuestos a la renta, impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto de Promoción Municipal.

Está sujeto a determinados requisitos y restricciones.

Una de las primeras ventajas del Nuevo RUS tenemos las siguientes:

- El contribuyente puede ubicarse en una categoría de acuerdo con su realidad económica.
- Se ha eliminado algunos parámetros para el acogimiento a régimen, lo cual dinamiza y convierte al Nuevo RUS en el régimen adecuado, en especial para los pequeños negocios.
- El acogimiento al Nuevo RUS es ahora mensual, lo cual permite al contribuyente mayor flexibilidad (al igual que el cambio de categoría de pago).
- No hay obligación de llevar libros contables
- No hay obligación de declarar o pagar el Impuesto a la Renta, ni el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Promoción Municipal; solo debe cumplir con pagar su cuota mensual de NUEVO RUS.
- Permite realizar el pago sin formularios, a través del sistema PAGO Fácil en toda una amplia gama de agencias bancarias a nivel nacional. Obligaciones del Contribuyente del Nuevo RUS

- Emitir y entregar solo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Por las ventas menores o iguales a S/.5.00 no hay obligación de emitir boleta de venta.
- Pagar la cuota mensual hasta la fecha de vencimiento, según el cronograma de Obligaciones Tributarias establecido por la SUNAT.
- Si los ingresos brutos mensuales son mayores a S/30,000.00 o 360,000.00 anuales no puede continuar en el Nuevo RUS.
- Las actividades deben realizarse: en un solo local, establecimiento o sede productiva.
- El valor de sus activos fijos no debe superar los S/70,000.00

TABLA DE CATEGORÍAS DEL NUEVO RUS

PARÁMETROS			
CATEGORÍAS	TOTAL INGRESOS BRUTOS MENSUALES (HASTA S/.)	TOTAL ADQUISICIONES MENSUALES (HASTA S/.)	CUOTA MENSUAL
1	5,000.00	5,000.00	20.00
2	8,000.00	8,000.00	50.00
3	13,000.00	13,000.00	200.00
4	20,000.00	20,000.00	400.00
5	30,000.00	30,000.00	600.00

FUENTE: SUNAT

Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)

Es el régimen tributario por el cual el contribuyente paga el 1.5% de sus ingresos netos mensuales, por el concepto de impuesto a la renta.

Se pueden acoger: las Personas Naturales, Sociedades Conyugales, Personas jurídicas.

Los comprobantes de pago autorizados a emitir son: las boletas de ventas, tickets, facturas, liquidaciones de compra, guías de remisión-remistente, notas de créditos y débitos.

Obligaciones Tributarias - RER

Los contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Rentar (RER) deberán registrar sus operaciones en los siguientes libros y registros contables:

1. Registro de compras
2. Registro de ventas
3. Planilla Electrónica PDT 601 según corresponda en el caso de tener trabajadores dependientes.

Régimen General para MYPE

Es el régimen tributario al que se puede acoger todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño, pues para estar comprendido, no se establece requisitos ni límites en cuanto a volumen de ingresos y compras anuales, y tampoco señala un mínimo en el monto de activos fijos y número de trabajadores.

Las pequeñas empresas, al igual que cualquier otro tipo de empresa o negocio pueden acogerse a este tipo de Régimen Tributario sin alguna restricción, ya sea como personas naturales, conduciendo negocio unipersonal o como personas jurídicas, es decir, cuando estén constituidas como empresas individuales de responsabilidad limitada, sociedades de responsabilidad limitada o Sociedades Anónimas respectivamente.

Las pequeñas empresas que ingresen a este régimen tributario pueden vincularse con otras empresas en sus operaciones de Compra-venta, ampliando su mercado sin limitación alguna.

Lo único que deben considerar son las obligaciones tributarias que tendrán que asumir, pues estas son distintas a las que corresponden a los otros regímenes tributarios.

Requisitos	<ul style="list-style-type: none">• Microempresa, el límite es de 150 UIT en compras y/o ventas.• Pequeña Empresa, el límite ingresos netos al año es de 1,700 UIT.
------------	--

Los Comprobantes de pago para Régimen General, son facturas, boletas de venta, Liquidaciones de compra, Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Y también otro tipo de documentos complementarios al comprobante de pago como: Notas de crédito, notas de débito, guías de remisión como remitente, para sustentar el inicio de traslado de sus mercaderías, o guía de remisión como transportista.

Libros obligatorios a llevar en el Régimen General

En este régimen tributario, la obligación de llevar libros contables se ha fijado en base a los ingresos anuales sin distinguir si la empresa es conducida por una sola persona o persona jurídica. Así tenemos que:

Las empresas que se encuentren en este régimen y tengan ingresos brutos anuales que no superen las 150 UITs (según a la UIT del año) debe llevar como mínimo los siguientes libros:

- Registro de compras, registro de ventas y un libro diario de formato simplificado.

- Todas las demás empresas deben llevar contabilidad completa, la que comprende: los libros caja y bancos, inventario y balance, diario, mayor, registro de compras y registro de ventas.
- Además en el caso de que se encuentren obligados a llevarlos de acuerdo con la ley del impuesto a la renta deben llevar: los libros de registro de activos fijos, el registro de costos, el registro de inventarios permanente en unidades físicas y el registro de inventario permanente valorizado.
- Asimismo, deben llevar cualquier otro libro especial al que estuvieran obligados por el tipo de organización o sociedad donde haya sido constituida la empresa (libro de actas de directorio, libro de registro de acciones, etc.)

Obligaciones Tributarias del Régimen General

En el Régimen General del Impuesto a la Renta, los principales tributos a los cuales se encuentran afectas las empresas, como contribuyentes, son los siguientes:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto General a las Ventas (IGV) 18%.
- Contribuyentes al Es salud, por las remuneraciones de sus trabajadores.
- El cálculo de la tasa es 30% hasta el 2014, existiendo un cambio para los años 2015(28%),2016(27%) y 2017(26%).
- Solo en el caso de que el valor de los activos netos de la empresa, al 31 de diciembre de cualquier año, supere el millón de nuevos

soles , estará afecto también al impuesto temporal a los activos (ITAN), la tasa es de 0.04%.

- Sistema de coeficiente: se aplica dividiendo el impuesto calculado sobre los ingresos netos del mes.
- Sistema de porcentaje: aplicando el 2% de los ingresos netos del mes.
- Otros tributos y retenciones, contribuciones a Es salud 9%, ONP 13%, (salvo afiliaciones AFP). Por Rentas de 2da., 4ta., 5ta., categoría en el caso corresponda.

Aspecto Laboral MYPES

Las micro y pequeña empresa (MYPE) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Nuestra Constitución consagra una economía social de mercado que como subraya el Tribunal Constitucional (TC) es una condición importante del Estado Social y Democrático de Derecho que debe ser ejercida con responsabilidad social y bajo el presupuesto de los valores constitucionales de libertad y justicia. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su rol promotor del empleo respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

Una de las formas que tiene el Estado de promover el empleo es a través de la legislación. Por ello ha establecido un marco normativo promotor de la Mype, a fin de que los sobrecostos laborales, los costos de transacción, y la carga tributaria no frenen su formalización y crecimiento.

El Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa (RLE de la Mype) instaurado con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente, que entró en vigencia el 01-10-2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR (Ley MYPE) y del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (Reglamento de la Ley MYPE), Reglamento que ha sido modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10-07-2009).

El Régimen Laboral Especial ha sido diseñado pensando en las características y la realidad de la MYPE, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el Régimen Laboral General o Común (RLG o RLC).

Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeñas Empresas

El Régimen Especial Laboral (REL), 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 se continuaran rigiendo por las mismas normas vigentes al momento de su celebración. Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio.

Referencia	Nuevo Régimen DL.1086	Nuevo Régimen DL.1086
	Micro Empresa	Pequeña Empresa
Características (requisitos concurrentes)	De ingresos anuales 150 UIT	De ventas Anuales superiores a 150 no mayores a 1700 UIT que serán reajustados cada dos años por el MEF, de acuerdo con la variación del PBI
Remuneración Mínima	Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada – Horario	8 horas diarios o 48 horas semanales	8 horas diarios o 48 horas semanales
Descanso Semanal	24 horas	24 horas
Vacaciones	15 días al año	15 días al año
Despido injustificado	10 remuneraciones. En día por año tope:90 remuen.(3 sueldos)	20 remuneraciones. En día por año tope: 120 remuen.(4 sueldos)
CTS	No aplica	1/2 sueldo por año
Gratificaciones	No aplica	2 Gratif. Al año de ½ sueldo cada una.
Asignación familiar	No aplica	No especifica
Utilidades	No aplica	De acuerdo al D.L892 Derecho a Percibir Utilidades de la Empresa.
Póliza de seguro	No aplica	Régimen General (a partir del 4 año)
		Derechos Colectivos según las Normas del Régimen General de la actividad privada.

FUENTE: SUNAT

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa– REMYPE

Inscripción en el REMYPE. En cumplimiento de la Segunda Disposición Complementaria Final del Reglamento de la Ley Mype que ordenó la modificación del Procedimiento 118° del TUPA del MTPE, denominado “Incorporación en el Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa”, se dictó la Resolución Ministerial N° 323-2008-TR (15-10-2008) que dispuso la modificación del referido Procedimiento, denominándolo “Registro de Mype en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE” y precisó que la inscripción en el Sistema del REMYPE puede realizarse desde el 20-10-2008 en el Portal del MTPE.

La inscripción previa en el REMYPE es indispensable para acceder al RLE de la Mype. El proceso de inscripción es inmediato y gratuito, se efectúa vía internet en la página web del MTPE: <http://www.mintra.gob.pe> siendo necesario contar con la Clave SOL (Sunat). Los datos que se ingresen en el formulario de inscripción se realizan bajo la condición de declaración jurada.

Culminado el registro de la MYPE en el “**Módulo de Registro de la MYPE**” se puede **Descargar la Solicitud de Registro al REMYPE**. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2009)

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) MYPES

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. **Fuente especificada no válida.**

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.

En comparación con las NIIF completas (y muchos PCGA nacionales), las NIIF para las PYME son menos complejas en una serie de formas para tratar ciertos eventos y transacciones en los Estados Financieros.

- Algunos temas han sido considerados no relevantes para las PYME y por tal razón se han omitido. Ejemplos de ello: las ganancias por acción, la información financiera intermedia, y la información por segmentos.
- Dónde las NIIF completas permiten opciones de políticas contables, las NIIF para PYME solo permite la opción más fácil. Ejemplos de ello: no hay opción de revalorizar la propiedad, planta y equipo o intangibles, se acepta un modelo de costo de depreciación de las propiedades de inversión a menos que el valor razonable esté disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado; no existe el enfoque de corredor "de ganancias y pérdidas actuariales.
- Muchos de los principios de reconocimiento y valoración de los activos, pasivos, ingresos y gastos contemplados en las NIIF completas se han simplificado. Por ejemplo, la amortización del Goodwill , los costos de préstamos y los costos de Investigación y Desarrollo se consideran gastos; se considera el modelo de costo para los asociados y entidades controladas de forma conjunta.
- Significativamente menos revelaciones son requeridas (alrededor de 300 frente a 3.000).

- La norma ha sido escrita en un lenguaje fácilmente entendible y claro.
- Para reducir aún más la carga para las MYPEs, las revisiones de las NIIF se limita a una vez cada tres años.

El estándar está disponible para cualquier competencia para adoptar, si es o no ha adoptado las NIIF completas. Cada jurisdicción debe determinar qué entidades deben utilizar el estándar. La única restricción de IASB (ente emisor de las normas) es que las sociedades cotizantes en los mercados de valores y las instituciones financieras no las deben utilizar.

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;
- Cumplir con los objetivos asociados con (a) y (b), teniendo en cuenta, cuando sea necesario, las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes; y
- Llevar a la convergencia entre las normas contables nacionales y las Normas Internacionales de Contabilidad y las Normas

Internacionales de Información Financiera, hacia soluciones de alta calidad.

- Esta sección describe el objetivo de los estados financieros de las pequeñas y medianas entidades (MYPEs) y las cualidades que hacen que la información de los estados financieros de las MYPEs sea útil. También establece los conceptos y principios básicos subyacentes a los estados financieros de las MYPEs.
- El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.
- Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma. **Fuente especificada no válida.**

ALCANCE PRETENDIDO DE ESTA NIIF

Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES). Esta sección describe las características de las PYMES

Sección 1

Pequeñas y Medianas Entidades

Alcance pretendido de esta NIIF

1.1 Se pretende que la NIIF para las MYPEs se utilice por las pequeñas y medianas entidades (MYPEs). Esta sección describe las características de las MYPEs.

Descripción de las pequeñas y medianas entidades

1.2 Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

1.3 Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

- (a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o
- (b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

1.4 Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros porque mantienen y

gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo, si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal (como podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes o inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos), esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.5 Si una entidad que tiene obligación pública de rendir cuentas utiliza esta NIIF, sus estados financieros no se describirán como en conformidad con la NIIF para las PYMES, aunque la legislación o regulación de la jurisdicción permita o requiera que esta NIIF se utilice por entidades con obligación pública de rendir cuentas.

1.6 No se prohíbe a una subsidiaria cuya controladora utilice las NIIF completas, o que forme parte de un grupo consolidado que utilice las NIIF completas, NIIF para las PYMES – JULIO 2009 utilizar esta NIIF en sus propios estados financieros si dicha subsidiaria no tiene obligación pública de rendir cuentas por sí misma. Si sus estados financieros se describen como en conformidad con la NIIF para las PYMES, debe cumplir con todas las disposiciones de esta NIIF. **Fuente especificada no válida.**

Evolución de las Micro y Pequeñas Empresas Mype Peru

Las micro y pequeñas empresas – MYPE, actualmente juegan un rol muy importante en la economía no solo del Perú, sino en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado (más del 70% de peruanos trabajan en una MYPE), además por su contribución al Producto Bruto Interno (del valor total de bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, el 42% es producido por las MYPE), pero, ¿en qué momento empezó a darse el fenómeno de proliferación de estas pequeñas unidades económicas?, ¿qué motivó a los emprendedores a crear sus propias empresas?, a continuación presentamos una complicación resumida de este proceso evolutivo.

La evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú encuentra su génesis en dos hechos importantes: el primero de ellos se refiere a los ciclos evolutivos por los que naturalmente va atravesando la economía nacional, tanto en los períodos de reactivación (69-74, 79-82, 85-87, años en los que la población tenía mayores ingresos por lo que buscaban invertir el excedente en sectores rentables); como a los de recesión (76-78, 83-84, 88-90, épocas de cierre de empresas y despidos laborales intempestivos, por lo que se "inventaban" puestos de trabajo temporales mientras iban buscando otro empleo).

La segunda causa para que las MYPE empiecen a tomar fuerza en la economía nacional es el cada vez más creciente proceso de migración de los campos a las ciudades, el mismo que se da entre muchos factores, por

la mayor concentración de la actividad industrial en la capital y las ciudades más grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) y por el crecimiento constante de los movimientos subversivos en las zonas rurales del país. (Galeon)

31 de Enero del 2010 - 23:25 | Puno - En Juliaca se estima que existen un promedio de 2 mil Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), de las cuales solo 470 están registradas y formalizadas en el Ministerio de la Producción para que puedan acceder a las compras estatales. La mayoría trabaja en la informalidad evadiendo impuestos.

El encargado del Ministerio de Producción, Oficina Zonal Juliaca, Julián Mamani Pariapaza, manifestó que la mayor parte de las MYPE siguen siendo informales, porque el costo de formalización es caro y la ciudad está ubicada en zona de frontera.

"La cultura fiscal es muy pésima en Juliaca, porque nos encontramos en zona de frontera, además el costo de formalización es alto y los empresarios le tienen miedo a la Sunat", sostuvo.

Mamani Pariapaza dijo que el Estado para la presente campaña escolar comprará 479 mil 400 pares de zapatos a nivel nacional, de los cuales un promedio de 30 mil pares de calzado serán elaborados por los micro empresarios que lograron formalizarse, mientras que el grueso sector de informales no tendrá acceso a dicho beneficio. Asimismo, indicó que las micros y pequeñas empresas que se hayan formalizado pueden inscribirse hasta el 10 de febrero del presente año en

el Ministerio de la Producción, Oficina Zonal Juliaca, para que puedan acceder a las compras estatales (Diario Correo, 2010).

En la Jirón Moquegua, En el rubro prendas de vestir en estos últimos periodos se han apertura tiendas comerciales en todo el lugar, ahora convirtiéndose en una zona comercial donde los transeúntes acuden al lugar ahora denominada pasaje peatonal Moquegua.

En el pasaje peatonal Moquegua, es desde hace ya años atrás una de las calles más transitadas de la Ciudad Calcetera en la cual se ubican una gran variedad de tiendas y galerías comerciales donde se pueden encontrar diversos artículos de uso Personal, así como lo último de la moda actual en prendas de vestir, la misma que es concurrida por transeúntes venidos de todas partes de la región y del país, muchos la asemejan al emporio comercial de Gamarra o Mesa Redonda de la capital Peruana Lima. En los últimos años la ciudad ha venido experimentando un incremento del Empleo en diferentes rubros, siendo el comercio una de sus principales actividades impulsoras para dicho incremento. En el periodo Agosto 2010 - Agosto 2011 el empleo laboral formal creció un 11.7% con la contratación media de 10 a más trabajadores según un informe del Observatorio Socio Económico Laboral de Puno.

El sector comercio ha sido impulsado por la instalación y ampliación de supermercados que operan en Juliaca motivo principal de la contratación de mano de obra calificada.

En Agosto del 2012, el Ministerio de Trabajo reportó que el eje Juliaca-Puno lideró el crecimiento del empleo en un 8% seguido por ciudades

como Cajamarca, mientras que siete de 29 ciudades que conforman el anillo urbano peruano reportaron variaciones negativas como Huancavelica (-13%) y Puerto Maldonado (-4%)

Entre las principales actividades que fomentan el empleo en Juliaca están los rubros de servicios, comercio, extractiva y transporte, así como el rubro de almacenamiento y comunicaciones.

Comercio; Esta es la principal actividad económica de la ciudad, ocupando alrededor del 26.5% de la PEA (Población económicamente activa); Juliaca en 2008 poseía 15,439 establecimientos comerciales, que representa, el 41% de los establecimientos de la Región Puno, esto debido a la densidad demográfica (225 175 hab.).

En 2007, la incidencia de la pobreza total (pobreza e indigencia) en la región Puno era del 67.2%, mientras tanto en la Provincia de San Román (Juliaca) fue de 44.5%.

La ciudad de Juliaca es recientemente un buen sitio para las inversiones de capital, esto debido, principalmente, a la reducción de la pobreza que ha venido suscitándose en los últimos años, la alta densidad poblacional, y el mayor ingreso per-cápita que presentan sus ciudadanos. Un ejemplo de esto es que desde 2010 opera en esta ciudad el Real Plaza Juliaca, centro comercial operado por el Grupo Interbank (Plaza Vea, Oeschle, Cineplanet, etc), construido con una inversión de alrededor de 2 millones de dólares. (htt)

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de la Micro y Pequeña empresa

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

2.3.2 Características de las MYPES

La Micro y Pequeña Empresa deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales (D.S.N°013-2013-PRODUCE):

- 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.

2.3.3 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) .

2.3.4 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 (S., 2001).

La capacitación se refiere a los métodos usados para proporcionar al personal de una empresa las habilidades que estos necesitan para realizar su trabajo. Esta 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. Esta 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 este 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 este 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 al 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, esta 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.

235 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 solo 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.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación

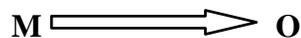
El tipo de investigación es cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación 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 20 pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.3.2 Muestra

Se toma una muestra al total de la población, consistente en 18 MYPES.

3.4 Definición y operacionalización de las variables.

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

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
			06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Capacitación en las mypes.	Son algunas características relacionadas a la	Recibió capacitación antes del otorgamiento	Nominal: Si No

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
	capacitación del personal en las mypes.	del crédito	
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: Especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
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	Nominal: Si No

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

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnicas

Se utiliza la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos

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

3.6 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 89% (16) de los representantes legales o dueños son adultos y el 11% (2) de los representantes son jóvenes.
Sexo	2	El 56% (10) son del sexo masculino y el 44% (8) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	El 33% (6) tiene secundaria completa, el 11% (2) Superior no Univ.Comp., el 39% (7) Superior no Univ. Imcom. y el 17% (3) Superior Univ. completa.
Estado civil	4	El 39% (7) es soltero, el 22% (4) casado, el 33% (6) conviviente y el 6% (1) otros.
Profesión u ocupación	5	El 22% (4) son artesanos, el 8 % (45) son técnicos en alguna profesión y el 33% (6) son profesionales.

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

4.1.2 Respecto a las MYPES (objetivo específico 2)

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 61% (11) se dedica al negocio por más de 03 años, el 28% (5) solo 1 año, y el 11% (2) solo 2 años.
Formalidad de las MYPES	7	El 89% (16) de las MYPES encuestadas son formales (inscritos en el NRUS, RER, RG) y el 11%(2) son informales.
Nro. de trabajadores permanentes	8	El 6% (1) tiene 01 trabajador permanente, el 17% (3) tiene 02 trabajadores, el 33% (6) tiene 03 trabajadores y 44% (8) tiene más de 3 trabajadores.
Nro. de trabajadores eventuales	9	El 66% (12) no tiene ningún trabajador eventual, el 11% (2) tiene 01 trabajador eventual, el 6% (1) tiene 02 trabajadores eventuales y el 17% (3) tiene más de 03 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPES.	10	El 89% (16) se formó para obtener ganancias y el 11% (2) por subsistencia.

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

4.13 Respecto al financiamiento (objetivo 3)

CUADRO 03

ITEMS	TABLA	COMENTARIOS
	Nº 11	
Forma de financiamiento		El 67% (12) financian su actividad con fondos propios y el 33%(6) lo hacen con fondos de terceros
De qué Sistema	12	El 44% (8) ha obtenido su crédito de entidades bancarias y el 56% (10) no ha recibido financiamiento de Terceros.
Nombre de la institución financiera	13	El 44% (8) obtuvo su crédito de la banca no comercial Caja Municipales y el 56% (10) no Recibió
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 44% (8) indicó que las entidades bancarias, el 6% (1) los usureros dan mayor facilidad de créditos pero altos intereses y el 50% (9) no recibió ningún crédito de terceros.
Cuántas veces solicitó crédito (año 2013)	15	El 50% (9) no solicitó crédito, el 39% (7) solicitó 1 vez el crédito y el 11% (2) solicitó 3 veces.
Nombre de la entidad financiera (año 2013).	16	El 50% (9) no precisa, el 6% (1) en cajas municipales, el 33% (6) en el banco de Crédito y el 11% (2) en el bco. Scotiabank.

Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 50% (9) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 22% (4) a corto plazo y 28% (5) a largo plazo por créditos mayores o ampliación.
Tasa de interés (año 2013)	18	El 94% (17) no precisa y el 6% (1) pagó la tasa de interés mensual de 1.5%.
Monto solicitado (año 2013)	19	El 50% (9) no precisa si los créditos otorgados fueron con los montos solicitados, el 22% (4) dice que si le otorgaron crédito con los montos solicitados y el 28% (5) dice que no.
Monto del crédito (año 2013).	20	El 55% (10) no precisa, el 6% (1) el monto de crédito oscila entre S/ 100 a S/ 1,000 y el 39% (7) más de S/ 1001.
Veces en la que solicitó crédito (año 2014).	21	El 56% (10) no solicitó crédito y el 44% (8) solicitó 1 vez el crédito.
Nombre de la entidad que solicitó crédito (año 2014).	22	El 50% (9) no precisa, el 6% (1) solicitó crédito de las Cajas Municipales, el 33% (6) del Banco de Crédito y el 11% (2) del Banco Scotiabank.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 56% (10) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 11% (2) a corto plazo y 33% (6) a largo plazo por créditos mayores o ampliación.
Tasa de interés (año 2014)	24	El 88% (16) no precisa la tasa de interés que

2014)	pago, el 6% (1) pagó la tasa de interés mensual de 1.5% y el 6% (1) pagó el 2.92% de interés.
Créditos otorgados con los montos solicitados (año 2014)	El 55% (10) no precisa, el 39% (7) si le otorgaron crédito del monto solicitado y al 6% (1) no se le otorgó crédito por el monto que solicitó.
Monto del crédito (año 2014)	El 61% (11) no precisa el monto que recibió de crédito y el 39% (7) solicitó más de S/ 1001.
En que invirtió el crédito	El 55% (10) no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, el 6% (1) lo invirtió en capital de trabajo, 11% (2) en activos fijos, y el 28% (5) en mejoramiento y/o ampliación del local.

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

4.14 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

CUADRO 04

ITEMS		TABLA N° 28 COMENTARIOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito		El 67% (12) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 11% (2) si lo recibió y el 22% (4) no sabe precisar.
N° de cursos de capacitaciones en los últimos dos años	29	El 89% (16) no han recibido curso de capacitación, 11% (2) 01 curso.
Tipo de curso	30	El 72% (13) no tuvo ningún curso de capacitación, el 11% (2) participó en el curso de Inversión del crédito de financiamiento y el 17% (3) participó en el curso de Administración de recursos humanos.
Personal que recibió capacitación	31	El 39% (7) manifestaron que su personal ha recibido algún tipo de capacitación, 44% (8) no ha recibido y el 17% (3) no sabe precisar.
N° de cursos de capacitación	32	El 39% (7) no sabe precisar, el 33% (6) recibió 01 curso de capacitación y el 28% (5) no recibió capacitación.
Año en que recibió más capacitación	33	El 50% (9) no precisa, un 6% (1) en el año 2014 y el 44% (8) en ambos años.

La capacitación es una inversión	34	El 88% (16) considera que la capacitación como empresario es una inversión, 6% (1) cree que no lo es y el 6% (1) no sabe precisar.
La capacitación es relevante para las empresas	35	El 94% (17) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, y el 6% (1) cree que no lo es.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 39% (7) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, 39% (7) no sabe precisar y el 22% (4) en otros.
Fuente: Tablas 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02)		

4.15 Respecto a la capacitación (objetivo específico 5)

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N° 37	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad		El 94% (17) cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa y el 6% (1) cree que no le ha favorecido por los altos interés.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 56% (10) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, el 11% (2) opina que no y el 33% (6) no sabe precisar.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 50% (9) afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años, el 33% (6) afirma que no y el 17% (3) no sabe precisar.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 11% (2) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años, el 33% (6) afirma que si hubo disminución de rentabilidad y el 56% (10) no sabe precisar.

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

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

a) De la MYPES encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 89%; lo que concuerda con los resultados encontrados por Reyna (13), Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPES estudiadas oscilan entre los 52 años, 42,40 años y 45-64 respectivamente.

b) El 56% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Reyna (13), Vásquez (14) y Trujillo (16) donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino un 100%, 54% y 65%, respectivamente.

c) El 33% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados encontrados por Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), en donde los microempresarios estudiados: el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria, el 33.3% poseen grado de instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

a) El 61% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de prendas de vestir hace más de 3 años (ver tabla 06). Estos

resultados estarían implicando que las Mypes en estudios tienen la antigüedad suficiente para estar estables. Así mismo, estos resultados coinciden con los encontrados por Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el sector turismo, servicios e industria, respectivamente.

b) El 0% de las MYPES encuestadas no tienen trabajadores permanentes y el 11% tiene un trabajador eventual (ver tablas 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que dichas empresas contratan trabajadores y a la vez se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

4.2.3 Respecto al financiamiento

a) El 44% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario (ver tabla 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), en donde el 48%, 33.4 % y 100% recibieron crédito del sistema bancario respectivamente.

b) El 28% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local (ver tabla 27). Estos resultados contrastan de los encontrados por Reyna (13) que fue el capital de trabajo 66.7% y Trujillo (16) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 66.7% y Trujillo (16) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- a) el 67% de los gerentes y/o administradores de las MYPEs en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son semejantes a los resultados encontrados por Sagastegui (15) y Trujillo (16), en donde el 50% y 60% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b) El 11% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación (ver tabla 29). Estos resultados son iguales a los resultados encontrados por Sagastegui (13) donde el 33.3% recibieron una capacitación.
- c) El 11% de los microempresarios encuestados han participado en el curso de Inversión del crédito financiero (ver tabla 30). Estos resultados contrastan con los encontrados por Sagastegui (15) y Trujillo (16), donde el 66.6% se capacitaron en inversión del crédito financiero y el 70% en marketing empresarial.
- d) El 39% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que sus trabajadores sí reciben capacitación (ver tabla 31). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Sagastegui (15) donde el 66.7% de las Mypes encuestadas, si capacitaron a su personal.

e) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una Inversión (ver tabla 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (14) y Sagastegui (15), donde el 68% de la muestra estudiada indico que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 83% considera a la capacitación como inversión respectivamente.

f) El 94% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para la empresa (ver tabla 35). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (14) y Sagastegui (15), en donde el 60% de las Mypes del sector turismo considera que la capacitación es relevante para su empresa.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

a) El 94% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver tabla 37). Estos resultados coinciden con los presentados por Sagastegui (15) en donde el 66.7% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial.

b) El 56% de los microempresarios encuestados dijeron que la capacitación si mejoro la rentabilidad de sus empresas (ver tabla 38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (16) donde el 90% de las MYPES encuestadas manifestaron que la capacitación incremento la rentabilidad de sus MYPES.

c) El 50% de los representantes legales de las MYPEs encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años (ver tabla 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (16), en donde el 50% de las Mypes encuestadas percibieron que se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años.

V. CONCLUSIONES

1. Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 89% son adultos, el 56% son de sexo masculino y el 33% tiene grado de instrucción secundaria completa.

2. Respecto a las características de las MYPES

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 61% se dedica al comercio por más de 03 años respectivamente, el 66% no tiene ningún trabajador eventual, el 11% tiene 01 trabajador eventual y el 11% se formaron por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 44% obtuvo crédito de las entidades bancarias, en el año 2013 el 22% fue a corto plazo, en el año 2014 el 11% fue a corto plazo y el 28% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

4. Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 44% ha recibido alguna capacitación. El 94% considera que la capacitación como empresarios es relevante para su empresa.

5. Respecto a la rentabilidad

El 94% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 56% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

1. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de termino	Dedicación semanal (Horas)
a. Recolección de datos	30/05/2015	31/07/2015	60 horas
b. Análisis de datos	01/08/2015	30/08/2015	36 horas
c. Elaboración del informe final	01/09/2015	20/09/2015	24 horas

2. PRESUPUESTO

PRESUPUESTO			
RUBROS	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de consumo:			
(40)Lapicero	01 unid.	0.50	0.50
(41)USB	01 unid.	35.00	35.00
(42)Fólder y faster	01 unid.	0.50	0.50
(43)Papel bond de 60 gramos	01 millar	20.00	20.00
(44)cuadernillo	01 unid	3.50	3.50
TOTAL BIENES	-	-	69.50
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	80 unid.	0.50	41.00
c) Copias	160 unid.	0.10	16.00
d) Anillado	03 unid	4.00	12.00
e) Internet	30 horas	1.00	30.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	149.00
TOTAL GENERAL	-	-	218.50

3. FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ancalle Gutiérrez, J. (22 de 11 de 2013). Mypes 500% más rentables. *Mypes*.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona*.
- Alarcon , A. (s.f.). *Teoria sobre la estructura financiera*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot>.
- 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>
- Bazán, J. (21 de Agosto de 2008). *La demanda de crédito en las mypes industriales*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de
<http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes->
- Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs*. Lima: Edigraber.
- Borisov, Z. (s.f.). *Diccionario de economía política Rentabilidad*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
- 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.). *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- Comercio. (s.f.). *importaciones peruanas*. Recuperado el 10 de Julio de 2015, de <http://elcomercio.pe/economia/mercados/crece-importacion-ropa-mexico-bangladesh-y-vietnam-noticia-1823241>

- Cristina. (s.f.). Recuperado el 10 de Julio de 2015, de
<http://www.monografias.com/trabajos98/estudio-mercado-prendas-femeninas/estudio-mercado-prendas-femeninas.shtml>
- 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 correo*. (31 de 01 de 2010). Recuperado el 06 de 08 de 2015, de <http://diariocorreo.pe/ciudad/de-2-mil-mype-solo-420-son-formales-259687/>
- 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/increscendociencias-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>
- Financiamiento a largo plazo*. (s.f.). Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>
- Financiamiento*. (s.f.). *Financiamiento a corto plazo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- Galeon. (s.f.). *evolucion de la micro y pequeñas empresas Mype en el Peru*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.formacione.galeon.com/productos2140191.html>
- 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>
- Gomero, N. (23 de JULIO de 1990-2000-2008). Recuperado el 27 de Junio de 2015, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.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.*
- 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>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.). *Micro, Pequeñas y Medianas empresas.* Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/imprimir/>
- Jaimes, S. (2001). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional.* Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audienc>
- Leon y Schereiner, J. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas.*
- Lourffat, E. (21 de Agosto de 2008). *Administración: fundamentos de proceso administrativo.* Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- Lourffat, E. (2008). *Administración: fundamentos de proceso administrativo.* Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt->
- Mendieta, I. (2008). *Impacto de las cabinas de internet en la generación de empleo en la Provincia de Huamanga. Ayacucho.*
- Mendieta, Y. (2008). *Impacto de las cabinas de internet en la generación de empleo en la Provincia de Huamanga - Ayacucho.* Recuperado el 26 de Junio de 2015, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2312/1/Mendieta_ca.pdf
- Mendivil, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas.* Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>

- Ministerio de Trabajo. (s.f.). *Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.mintra.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2009). Recuperado el 07 de JULIO de 2015, de <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/aprovecha-la-ley-mype/paso-3-registrate-en-el-remype>
- Negocio, I. d. (s.f.). *Negocios Rentables*. Recuperado el 5 de Junio de 2015, de <http://www.rentablesnegocios.com/2013/02/como-crear-nuestra-propia-polleria-ideas-de-negocio.html>
- 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>
- Palomino, Y. (2009). *plan de mercadeo para la comercialización de la línea de prenda de vestir*.
- Perez y Campillo, 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, E. D. (29 de Diciembre de 2014). *Sobrevivencia no es una mala palabra, y mucho menos para las mypes*. Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://gestion.pe/empresas/malo-que-micro-y-pequenas-empresas-solo-sobrevivan-2118800>
- Radioonda azul. (09 de 05 de 2013). <http://www.radioondaazul.com/?c=noticia&id=31142>. Recuperado el 01 de 07 de 2015
- 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*. S., C. (2001). *Capacitación del personal*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- 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. (s.f.). *La estructura de financiamiento de las empresas*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- 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
- SUNAT. (s.f.). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS_007_2008_TR.pdf
- 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>

- Trabajo, M. d. (s.f.). *Características de las MYPES*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.mintra.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541>
- 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.
- 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.
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento*. Universidad Autónoma de.

VI. GLOSARIO

C

CAPACITACIÓN: Acción de capacitar. Conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

CRÉDITO: Crédito o contrato de crédito es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

E

EMPRÉSTITO: Un empréstito es una forma de captar dinero del público por parte de las entidades de crédito, que emiten en este caso un conjunto de valores en serie que la gente puede comprar. A cambio, la entidad se

compromete a devolver el dinero en el plazo y con los intereses pactados.

ENDEUDAMIENTO: Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones. Situación de la empresa que hace uso de créditos, préstamos, leasing, forfaiting, descuento comercial, emisión de obligaciones, de pagarés, etc. respecto a los prestamistas y obligacionistas.

I

IASB: La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board) es un organismo independiente del sector privado que desarrolla y aprueba las Normas Internacionales de Información Financiera. El IASB funciona bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF).

INVERSIÓN: Formación o incremento neto de capital. La inversión (variable flujo) de un determinado período de tiempo viene

dada por la diferencia entre el capital (variable fondo) existente al final y al comienzo de dicho período; diferencia que puede ser positiva o negativa, según que haya habido inversión o desinversión, respectivamente. La inversión constituye (cuando lo incrementa) y reconstituye (cuando lo repone) el capital.

N

NIIF: Normas internacionales de Información Financiera (NIIFs-IFRSs), son las Normas e Interpretaciones adoptadas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Esas Normas comprenden: Las Normas Internacionales de Información Financiera; las Normas Internacionales de Contabilidad; y las Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF-IFRIC) o el antiguo Comité de Interpretaciones (SIC)

P

PBI: En macroeconomía, el producto interno bruto (PIB), conocido también como producto interior bruto o producto bruto interno (PBI), es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año).

R

RENTABILIDAD: La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

ROPA: El término ropa se refiere a las prendas fabricadas con diversas telas o pieles y texturas de animales, usadas por el hombre para cubrir su cuerpo, incluyendo la ropa de agua y otra para protegerse del clima adverso. Las prendas pueden ser visibles o no, como en el caso de la ropa interior.

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 comercio, rubro prendas de vestir del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, 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. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES.

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

01 año..... 02 años.....
03 años..... Más de 03 años.....

7. La MYPE es:

Formal: Informal:

8. Número de trabajadores permanentes:

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

9. Número de trabajadores eventuales:

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

10. La MYPE se formó 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:

Recibió de entidades.....

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 Más de 3 veces.....

02 veces.....

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

No precisa..... Financiera

Banco Financiera

Banco Caja Municipal

Usureros

17. En el año 2013 ¿A qué 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 Más de 3 veces.....
02 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..... Más de cuatro.....

30. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participo Ud.:

Inversión al crédito financiero Manejo empresarial
Administración de recursos humanos Marketing 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 Sí No
- 38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**
No precisa..... Sí No
- 39. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:**
No precisa Sí 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 02

1. Respecto a los empresarios

TABLA 01

EDAD

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26-60 (Adulto)	16	89%
18-25 (Joven)	2	11%
Total	18	100%

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

El 11% (2) son representantes legales y el 89% (16) son personas entre 26 a 60 años de edad.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES.

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	10	56%
Femenino	8	44%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 56% (10) son del sexo masculino y el 44% (8) del sexo femenino.

TABLA 03

Grado de Instrucción de las MYPES.

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria Completa	6	33%
Secundaria Incompleta	0	0%
Superior Univ. Completa	3	17%
Superior Univ. Incompleta	0	0%
Superior no Univ. Completa	2	11%
Superior no Univ. Incompleta	7	39%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 33% son de secundaria completa, 17% superior universidad completa el 11% superior no universidad completa y el 39% superior no universidad incompleta.

TABLA 04

Estado civil de las representantes legales de la MYPES

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	7	39%
Casado	4	22%
Conviviente	6	33%
Divorciado	0	0%
Otros	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 39% son soltero, 22% casado el 33% conviviente y el 6% otros.

TABLA 05

Profesión u ocupación del representante legal de las MYPES.

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesión	6	33%
Artesano	4	22%
Técnico	8	45%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 33% son profesión, 22% artesano y el 45% técnico.

TABLA 06

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro los representantes legales de las MYPES.

Tiempo de Negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	5	28%
02 años	2	11%
03 años	0	0%
Más de 03 años	11	61%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 28% es de 01 años, 11% 02 años y 61% Más de 03 años.

TABLA 07

Las MYPES son formales o informales de los representantes legales de las MYPES.

Formalidad de las MYPES	Frecuencia	Porcentaje
Formal	16	89%
Informal	2	11%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 89% son formales y el 11% son informales.

TABLA 08

Número de trabajadores permanentes de los representantes legales de las MYPES.

Nº de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	1	6%
2 Trabajador	3	17%
3 Trabajador	6	33%
Más de 3 trabajadores	8	44%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 6% con 1 trabajador, 17% con 2 trabajadores, el 33% con 3 trabajadores y 44% con más de 3 trabajadores.

TABLA 09

Número de trabajadores eventuales de los representantes legales de las MYPES.

Nº de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	12	66%
1 Trabajador	2	11%
2 Trabajador	1	6%
3 Trabajador	0	0%
Más de 3 trabajadores	3	17%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 66% ninguno, 11% 1 Trabajador trabaja eventual, 6 % trabajadores son eventuales y 17% más de 3 trabajadores son eventuales.

TABLA 10

Las MYPES se formaron para obtener.

Formación por :	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	16	89%
Subsistencia	2	11%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 89% son para obtener ganancias y el 11% para subsistencia.

TABLA 11

Como financia su actividad productiva los representantes legales de las MYPES.

Su Financiamiento es :	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	12	67%
Financiamiento de Terceros	6	33%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 67% financiamiento propio y el 33% con financiamiento de terceros.

TABLA 12

Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurren para obtener financiamiento los representantes legales de las MYPES.

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	8	44%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
No recibió Financiamiento Terceros	10	56%
Otros	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 44% en entidades bancarias y 56% no recibió financiamiento de terceros.

TABLA 13

Nombre de las instituciones financieras que recibió crédito los representantes legales de las MYPES.

Nombre de la institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Recibió en entidades	8	44%
No recibió	10	56%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 44% recibió en entidades y el 56 no recibió.

TABLA 14

Que entidades financieras les otorga mayores facilidades para la obtención del crédito a los representantes legales de las MYPES.

Facilidades del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	8	44%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	1	6%
No precisa	0	0%
No recibió Financiamiento Terceros	9	50%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 44% entidades bancarias, 6% usureros y el 50% no recibió financiamiento terceros.

TABLA 15

En el año 2013. ¿Cuántas veces solicitó crédito? los representantes legales de las MYPES.

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	50%
1 Vez	7	39%
2 Veces	0	0%
3 Veces	2	11%
Más de 3 veces	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% ninguno, 39% 1 vez, 11% 3 veces.

TABLA 16

En el año 2013 ¿a qué entidad financiera solicitó el crédito? los representantes legales de las MYPES.

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	50%
Caja Municipales	1	6%
Bco. de Crédito	6	33%
Bco. Scotiabank	2	11%
Usureros	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, 6% cajas municipales 33% Bco. de crédito y 11% Scotiabank.

TABLA 17

En el año 2013 ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado? de los representantes legales de las MYPES.

Tiempo del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	50%
Corto Plazo	4	22%
Largo Plazo	5	28%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, 22% corto Plazo y el 28% largo plazo.

TABLA 18

En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago? los representantes legales de las MYPES.

Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	17	94%
1.5% mensual	1	6%
2.92% mensual	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 94% no precisa, 6% 1.5% mensual.

TABLA 19

En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados de los representantes legales de las MYPES.

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	50%
Si	4	22%
No	5	28%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, 22% si y el 28% no.

TABLA 20

En el año 2013 ¿Cuánto es el monto solicitado? de los representantes legales de las MYPES.

Monto del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	55%
De S/100.00 a S/1000.00	1	6%
Más de S/1001.00 a S/5000.00	7	39%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 55% no precisa, 6% de S/. 100.00 a 1,000.00 y el 39% más de S/. 1001.00 a 5000.00

TABLA 21

En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito? los representantes legales de las MYPES.

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	56%
1 Vez	8	44%
2 Veces	0	0%
3 Veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 56% ninguno y 44% 1 vez.

TABLA 22

En el año 2014 ¿a qué entidad financiera solicito el crédito? los representantes legales de las MYPES.

Entidad Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	50%
Caja Municipales	1	6%
Bco. de Crédito	6	33%
Bco. Scotiabank	2	11%
Usureros		
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, 6% caja municipal, 33% Bco. de crédito y el 11% Bco. Scotiabank.

TABLA 23

En el año 2014 ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado? De los representantes legales de las MYPES.

Tiempo del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	56%
Corto Plazo	2	11%
Largo Plazo	6	33%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 56% no precisa, 11% a corto plazo y el 33% largo plazo.

TABLA 24

En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago? los representantes legales de las MYPES.

Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	16	88%
1.5% mensual	1	6%
2.92% mensual	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 88% no precisa, 6% 1.5% mensual y el 6% 2.92% mensuales.

TABLA 25

En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados los representantes legales de las MYPES.

Créditos otorgados con los montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	55%
Si	7	39%
No	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 55% no precisa, 39% si y el 6% no.

TABLA 26

En el año 2014 ¿Cuántos es el monto de crédito solicitado? De los representantes legales de las MYPES.

Monto del Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	11	61%
De S/100.00 a S/1000.00	0	0%
Más de S/1001.00 a S/5000.00	7	39%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 61% no precisa y el 39% más de S/. 1001 a 5000.00.

TABLA 27

En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo los representantes legales de las MYPES.

En que fue invertido el Crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	55%
Capital de Trabajo	1	6%
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	28%
Activos Fijos	2	11%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 55% no precisa, 6% capital de trabajo, 11% activos fijos y el 28% mejoramiento y/o ampliación del local.

TABLA 28

Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

Recibió Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	22%
Si	2	11%
No	12	67%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 22% no precisa, 11% si y el 67% no.

TABLA 29

Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años.

Nº Cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	16	89%
Uno	2	11%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de Cuatro	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 89% ninguno, 11% uno.

TABLA 30

Si tuvo capacitación: en qué tipo de cursos participo Ud.

Tipo de Curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	13	72%
Inversión del crédito financiamiento	2	11%
Manejo Empresarial	0	0%
Administración de recursos humanos	3	17%
Marketing Empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 72% ninguno, 11% inversión del crédito financiamiento y el 17% administración de recursos humanos.

TABLA 31

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

Recibió Alguna Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	17%
Si	7	39%
No	8	44%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 17% no precisa, 39% si y el 44% no.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	39%
1 Curso	6	33%
2 Cursos		
3 Cursos		
Más de 3 Cursos		
No recibió Capacitación	5	28%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 39% no precisa, 33% 1 curso y el 28% no recibió capacitación.

TABLA 33

En qué año recibió más capacitación

Recibo más Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	9	50%
Año 2013	0	0%
Año 2014	1	6%
Ambos años	8	44%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, 6% año 2013 y el 44% año 2014.

TABLA 34

Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión.

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	6%
Si	16	88%
No	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 6% no precisa, 88% si y el 6% no.

TABLA 35

Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

La Capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	17	94%
No	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 94% no precisa y el 6% no.

TABLA 36

En qué temas se capacitaron sus trabajadores

Temas de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	39%
Gestión Empresarial	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Prest. Mejor Serv. Cliente	7	39%
Manejo Eficiente de Micr.	0	0%
Otros	4	22%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 39% no precisan, 39% prestación de mejor servicio al cliente manejo eficiente del microcrédito.

TABLA 37

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

La Rentabilidad mejoró con el Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Sí	17	94%
No	1	6%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 94% si y el 6% no.

TABLA 38

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial.

La Capacitación mejoró la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	33%
Sí	10	56%
No	2	11%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 33% no precisa, 56% si y el 11% no.

TABLA 39

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

Mejora la Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	17%
Sí	9	50%
No	6	33%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 17% no precisa, 50% si y el 33% no.

TABLA 40

Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

Disminución de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	56%
Sí	6	33%
No	2	11%
Total	18	100%

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

Del 100% de los encuestados, el 56% no precisa y el 33% si y el 11% no.

ANEXO 3

ASPECTOS GEOGRÁFICOS DE ÁMBITO DE ESTUDIO

DISTRITO DE JULIACA



Municipalidad de Juliaca.

Juliaca (en quechua: Hullaqa) es la capital de la provincia de San Román y del distrito homónimo, ubicada en la jurisdicción de la región Puno, en el sudeste de Perú. Cuenta con una población de 225.146 habitantes (2007), situada a 3824 msnm en la meseta del Collao, al noroeste del lago Titicaca. Es el mayor centro económico de la región Puno, y una de las mayores zonas comerciales del Perú. Se halla en las proximidades de la laguna de Chacas, del Lago Titicaca, del río Maravillas y las ruinas conocidas como las Chullpas de Sillustani.

La ciudad acoge cada año entre febrero y marzo la festividad en honor a la "pacha mama" (Carnavales), donde los participantes ataviados con coloridos trajes salen a las calles a danzar bailes típicos del altiplano en un evento de los más populares dentro la región; igualmente se celebra la festividad de San Sebastián realizada el 20 de enero de cada año.

Posee un buen sistema de transporte terrestre: carreteras y líneas férreas que la interconectan con la región sur del país (Puno, Cusco, Arequipa, Tacna), además de la república de Bolivia, lo que la hace un punto de tránsito para los viajeros de esta área de la nación.