

**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 SERVICIO-
RUBRO IMPRESIÓN DE GIGANTOGRAFIAS
DEL DISTRITO DE JULIACA-PROVINCIA
DE SAN ROMAN, PERIODO 2013-2014”

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

AUTORA:

BACH. YOVANA YUCRA TACCA

ASESOR:

CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA

JULIACA – PERÚ

2016

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Del Sector Servicio-Rubro Impresión De Gigantografías del distrito de Juliaca-Provincia de San Roman, periodo 2013-2014”

JURADO EVALUADOR

Mg. JOSÉ FERNANDO TACCA ESCOBEDO
Presidente

CPCC. ERNESTO OLAGUIVEL YTURRY
Secretario

Mg. SONIA YANETH TIPULA TICONA
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios por el ser mas grande
y divino que en todo momento
me dio fortaleza, fe, salud y
esperanza para culminar este
trabajo.

A los Docentes de la
Univesidad Catolica los
Angeles de Chimbote, en
especial al Asesor de tesis
por sus sabios enseñanzas.

DEDICATORIA

Con mucho cariño a mi madre
Maria Tacca Mayta, quien en
todo momento me apoyo en el
logro de mis objetivos y
metas.

A mi adorado hijo José David quien
me prestó el tiempo que le
perteneía para culminar este
trabajo y a mi esposo que me
brindó su amor, cariño y
comprensión.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro impresión de Gigantografías del distrito de Juliaca, periodo 2013 - 2014. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 28 mypes de una población de 28 del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 86% de los empresarios son adultos, el 79% son del sexo masculino, el 29% tienen estudios superiores universitario completa y el 43% son convivientes. **Respecto a las características de la mypes:** El 86% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 29% tienen solo 2 y 3 trabajador permanente, el 44% no tiene ningún trabajadores eventual, y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 86% recibieron créditos financieros de entidades bancarias, el 14% de entidades no bancarias y en el año 2013 el 29% fue a corto plazo, el 7% fue a largo plazo, en el año 2014 el 14% fue de corto plazo, el 29% fue a largo plazo y el 29% lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 79% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 14% ha recibido dos cursos de capacitación, siendo el curso más solicitado el de inversión del crédito financiero y manejo empresarial con un 14% ambos cursos, el 93% considera que la capacitación sí es una inversión y el 64% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. **Respecto a la rentabilidad:** El 50% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 93% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas, el 64% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

This research was general objective describe the main features of financing, training and profitability of micro and small companies in the service industry, printing category Billboards Juliaca district, period 2013 - 2014. The investigation was descriptive and for carrying a sample of 28 mypes of a population of 28 mypes trade sector and category mentioned, whom a questionnaire of 40 questions was applied, using the technique of the survey, the following results were chosen: Regarding the employers: 86% of employers are adults, 79% are male, 29% have completed university higher education, 43% are cohabiting and 43% are traders. Regarding the characteristics of the mypes: 86% are in the business and industry more than 3 years ago, 100% say their company is formal, 29% have only 2 and 3 permanent workers, 44% have no eventual workers, and 100% were created for the purpose of profit. On financing: 86% received financial loans from banks, 14% of non-banks and in 2013 29% was short-term, 7% was long-term, in 2014 14% was short-term, 29% was long-term and 29% was invested in working capital. Regarding training: 79% received no training for the granting of credit, 14% received two training courses, being the most requested course of financial credit investment and business management with 14% both courses. On the other hand 93% believe that training as an entrepreneur itself is an investment and 64% said that the training itself is relevant to your company. Regarding profitability: 50% believe that the funding provided has itself improved the profitability of their businesses, 93% said that training does improve the profitability of their businesses, 64% said that the profitability of their companies did improve in the last 2 years.

Keywords: Funding, Training, Profitability And Mypes.

CONTENIDO

I. INTRODUCCION	1
II. REVISION DE LITERATURA	8
2.1 Antecedentes:	8
2.2 Bases Teoricas.....	19
2.3. Marco conceptual:	39
III. METODOLOGÍA	56
3.1. Tipo y nivel de investigación	56
3.2. Diseño de la investigación.....	56
3.3. Población y muestra	57
3.4. Definicion y operacionalizacion de las Variables	57
3.5. Técnicas e instrumentos	60
IV. RESULTADOS	62
4.1. Resultados:	62
4.2. Análisis de resultados.....	68
V. CONCLUSIONES	72
Referencias Bibliograficas:	74

ÍNDICE DE CUADROS

	PAG.
CUADRO 01	62
CUADRO 02	63
CUADRO 03	64
CUADRO 04	66
CUADRO 05.....	67

I. INTRODUCCION

Las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. En aquel sentido, gracias a que estas emplean a una gran cantidad de personas con menores costes salariales por trabajador, aportan cierta estabilidad al mercado laboral (muchos empleados ubicados en muchas empresas, en lugar de concentrados en unas pocas empresas grandes) (Emprende pyme, 2008 - 2015)

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 en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Jiménez, 2006).

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 M. , 2006).

La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (mype) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero. Aunque en sus campañas publicitarias pareciera que las entidades financieras les dijeran a los emprendedores, “pasa por caja a recoger el dinero,” la verdad es que nadie les dará efectivo “así no más.” tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio.

Requisitos, en muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito. También pueden exigirle el aval de un tercero. Debemos señalar que en el campo de las microfinanzas existen créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante.

En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser “sujeto de crédito,” es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo. (Lira Briceño, 2009)

En los EE.UU., PRIMIR (organización de información e investigación del mercado de la industria de impresión de gigantografías) está a punto de lanzar un estudio de investigación sobre el impacto de la impresión digital que fue preparado para ellos por Estrategias IT . Este estudio analiza el período 2009 – 2014, y proyecta una caída en el volumen de páginas de impresión offset durante este período de 0,3% y un crecimiento de impresión digital en un 15,9%. Si bien esto parece mostrar un aumento importante en la impresión digital, al poner estas cifras en contexto, sigue mostrando que la impresión offset es del 97% de todo el volumen de impresión y digital es el 3%. Estos números no son dados en dinero, sino por el número de hojas impresas. Estrategias IT señaló que un hallazgo del estudio es que las páginas digitales tienen un valor mucho más alto que las páginas impresas en offset, así que si el estudio tuviera que fijarse en el valor de la impresión, tanto en offset como digital, el valor digital sería superior al 3%. En cuanto a las páginas, todas las cifras se basan en páginas de tamaño A4 (carta) de una cara (y todos los volúmenes de impresión offset son convertidos para ser equivalentes a este formato) (Grafix, 2011).

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 (pyme) 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. (INEI, 2013)

En el año 2012, el 44,6% de las Micro y Pequeña Empresas ha solicitado financiamiento. A nivel de ciudad, se observan los porcentajes de solicitud siguientes: Cusco (73,2%), Huancayo (66,4%), Juliaca (65,3%), Ayacucho (65,0%), Piura (60,4%), Chiclayo (56,1%), Trujillo (48,3%), Arequipa (45,4%), Lima – Callao (42,4%) e Iquitos (41,0%) (INEI, 2013).

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total. El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las pymes un 10%. Es evidente que las pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información (Zuñiga, 2015)

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

Por estas falencias, muchos de los emprendedores puneños optan por no formalizar sus empresas, desalentados por los complicados mecanismos para formalizarse y sin obtener los beneficios respectivos, sobre todo los de carácter tributario, detalló.

Para ello, dijo que su entidad capacita a un promedio de 40 empresarios mensualmente, en talleres, cursos, caravanas mype, charlas, cursos y otros tipos de eventos, donde se incide en los temas de comercio exterior, arbitraje y conciliación.

Dentro de dichos eventos, adquieren especial importancia las caravanas mype, mediante las cuales la tarea de capacitación se descentraliza, permitiendo llegar a varias provincias del interior de la región, una vez al mes, destacó Yucari.

El sector de la industria gráfica en el Perú, y en el mundo, depende enteramente del desarrollo económico del país y sobre todo de la evolución del sector producción, debido a que en su mayoría los productos impresos forman parte o son complementos de los procesos de una empresa, organización, institución, personas, etc. Así tenemos entre los productos representativos: Envases (cajas, estuches, troquelados, sobres); formularios (facturas, boletas, documentos, formatos); etiquetas (adhesivos); promoción y publicidad (volantes, afiches, gigantografías, etc).

Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro- impresión de gigantografías del distrito Juliaca, periodo 2013 - 2014?**

Para dar la respuesta 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 servicio, rubro impresión de gigantografías del distrito de Juliaca, periodo 2013 – 2014.

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

- a) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
- b) Describir las principales características de las mypes en el ámbito de estudio.

- c) Describir las principales características del financiamiento de las mypes en el ámbito de estudio.
- d) Describir las principales características de la capacitación de las mypes en el ámbito de estudio.
- e) Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

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

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

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

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

Vargas (2005), “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), “Se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta

de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cual es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta”.

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

demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%”.

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

44.4% e inversiones 11.1%.

Vasquez (2007), en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: “ a) La edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 0% de las mypes encuestadas manifestaron de

que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas mypes. k) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada ha n recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran

que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio”.

Sagastegui (2010), En un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: “ **Respecto a los empresarios:** a) La edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los

capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:** a) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y mas cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** a) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron”.

Trujillo (2010), En 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”.

Loayza (2011), En su estudio sobre características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicios - rubro actividades de impresión gráfica del distrito de Chimbote. Con una muestra de 8 microempresas de una población de 16, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios: El 62.5% de los dueños de las mypes encuestadas son del sexo femenino, con un promedio de edad de 36 años y el 87.5% tienen grado de instrucción superior no universitaria. **Respecto al financiamiento:** En el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros; sin embargo, en el año 2010, el 87.5% recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2011, el 87.5% los montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles. Así mismo, el 50% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 18% anual; siendo la distribución la siguiente: el 37.5%

recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. Mientras que el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, cobrando una tasa de interés del 48% anual; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal de Santa y el 25% de Credi Chavin. Finalmente, el 75% de los microempresarios encuestados digeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 37.5% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación y el 12.5% han recibido 2 y 3 capacitaciones, respectivamente. Así mismo, el 25% de los microempresarios recibieron capacitación en el curso de manejo empresarial, y el 50% en otros cursos no especificados. Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores: El 37.5% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la impresión gráfica hace un año, y el 12.5% se dedican a dicha actividad entre 2 y 3 años, respectivamente. Así mismo, el 12.5% tienen un trabajador, el 37.5% tienen 2 trabajadores, y el 25% tienen 3 y 4 trabajadores, respectivamente. Finalmente, el 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitación alguna. Respecto a la rentabilidad empresarial: El 62.5% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 37.5% dijeron que no mejoró la rentabilidad de sus empresas”.

2.2 Bases Teóricas.

2.2.1. Teorías del financiamiento

Las Finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor para los accionistas. (Lira Briceño, 2009).

Sarmiento (1997 - 2004), “ Desde el punto de vista teórico el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los

dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? , Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento d

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”.

Por otro lado, (Alarcón A. , 2011), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera.

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

Teoría de Modigliani y Miller M&M.

“Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son

totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la
empresa; por

tanto se contraponen a los tradicionales. M&M 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 ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté

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

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

- ✓ **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- ✓ **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- ✓ **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- ✓ **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

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

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

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

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

Empresas del Sistema Financiero:

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

- a) **Empresa Bancaria:** Este tipo de empresa es la más conocida, aquí encontramos a los bancos, que sin duda tienen a gran parte de la población entre sus clientes, las 2 principales actividades que realizan son:

- a) Recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual.
 - b) Conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.
- b) Empresa Financiera:** Este segundo tipo, también capta recursos del público, pero su especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.
- c) Empresa de factoring:** Pasamos al tercer tipo, algo distinta a las anteriores, consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y, en general, cualquier valor mobiliario representativo de la deuda.

Empresas enfocadas en el Mediano y Pequeño Empresariado

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

- a) Caja Rural de Ahorro y Crédito:** Otorga financiamiento a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.
- b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** Realiza operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.
- c) Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME):** Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento referentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

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

2.2.2. Teorías de la capacitación

(Sutton C. , 2007) 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.

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

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

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

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

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

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

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de

riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

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

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

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

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

Tipos de rentabilidad

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

1. La rentabilidad económica

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

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

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

2. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado

periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

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

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

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

2.2.4. Definición de Impresión de gigantografías.

2.2.4.1. Gigantografías.

(Definición ABC) El término gigantografía se utiliza en el mundo del diseño y de la impresión para hacer referencia a aquellas impresiones o trabajos artísticos que se caracterizan por tener un tamaño importante y que son normalmente utilizadas como avisos, con fines publicitarios o como carteles con información relevante. La palabra gigantografía no define de por sí nada más que el tamaño ya que estaríamos hablando de grafías o impresiones gigantes, por lo cual cualquier tipo de impresión que se ajuste a la característica de gigante puede ser considerada como tal. Sin embargo, en el mundo de los profesionales del diseño, las gigantografías suelen presentar otras características que tienen que ver con los métodos utilizados para realizarlas, el material, los usos que se les dan, etc. La gigantografía tiene en el ámbito del diseño y su objetivo es mayormente de publicidad o propaganda. Si entendemos que una gigantografía es una impresión

gigante o de gran tamaño, es fácil aseverar que ese tamaño tendrá como objetivo principal que sea visto y disfrutado por un mayor número de personas. En este sentido, avisos y carteles personales, con información privada, no suelen ser hechos como gigantografías.

Este tipo de impresiones suelen realizarse en materiales sintéticos como vinílicos aunque también puede usarse el papel tradicional en algunos casos. En el primero, es decir, cuando se usan estos materiales sintéticos, el producto tiende a durar mucho más tiempo ya que no se daña con el agua ni con el sol y mantiene su colorido por mucho más tiempo también. Otras gigantografías pueden hacerse como etiquetas o como papel de empapelado, en cuyo caso serán utilizados para decorar habitaciones o salones en lugar de recurrir a la pintura tradicional. Las posibilidades en lo que respecta a las gigantografías es siempre muy amplia y permite realizar obras de arte realmente increíbles y mucho más impresionantes que cualquier otra.

Historia de los métodos de impresión

(Rincon del Vago) La utilización de las piedras para sellar quizá sea la forma más antigua conocida de impresión. De uso común en la antigüedad en Babilonia y otros muchos pueblos, como sustituto de la firma y como símbolo religioso, los artefactos estaban formados por sellos y tampones para imprimir sobre arcilla, o por piedras con dibujos tallados o grabados en la superficie. La piedra, engastada a menudo en un anillo, se coloreaba con pigmento o barro y se prensaba contra una superficie elástica y dúctil a fin de conseguir su impresión.

La evolución de la imprenta desde el método sencillo del tampón hasta el proceso de imprimir en prensa parece que se produjo de forma independiente en diferentes épocas y en distintos lugares del mundo. Los libros que se copiaban a mano con tinta aplicada con pluma o pincel constituyen una característica notable de las civilizaciones egipcia, griega y romana. Estos manuscritos también se confeccionaban en los monasterios medievales y tenían gran valor. En la antigua Roma, los editores de libros comerciales lanzaron ediciones de hasta 5.000 ejemplares de ciertos manuscritos coloreados, como los epigramas del poeta romano Marcial. Las tareas de copia corrían a cargo de esclavos ilustrados.

La Primera Imprenta China

La impresión en su forma más primitiva, se hacía con bloques de madera, en los que se tallaban a mano tanto los textos como las ilustraciones. El primer libro que se imprimió fue el Sutra de Diamante, estampado por Wang Chieh el 11 de mayo del año 868, en China.

Hay motivos para creer que la Emperatriz del japon dispuso en el año 770 de nuestra era, que se sacase un millón de estampaciones de un bloque tallado de madera. El texto era una cita de las escrituras budistas.

Los bloques de madera se tallaban a mano, en relieve e invertidos, se les “entintaba” con pintura de agua, y se colocaba el papel encima del bloque. Un fuerte frotamiento trasladaba la tinta al papel o pergamino.

Los primeros tipos móviles o manuales los hizo en China, Phi Sheng, entre los años 1041 y 1049. Aunque los tipos móviles fueron, pues, inventados por chinos, su idioma no era adecuado para utilizarlos. No se sabe que el arte de la

imprensa encontrase un camino desde China hasta el Occidente, ni si la impresión con bloques y tipos móviles fuese descubierta más tarde en Europa.

Impresión en Occidente

La primera fundición de tipos móviles de metal se realizó en Europa hacia mediados del siglo XV; se imprimía sobre papel con una prensa. El invento no parece guardar relación alguna con otros anteriores del Extremo Oriente: ambas técnicas se diferencian mucho en cuanto a los detalles. Mientras que los impresores orientales utilizaban tintas solubles en agua, los occidentales emplearon desde un principio tintas diluidas en aceites. En Oriente, las impresiones se conseguían sencillamente oprimiendo el papel con un trozo de madera contra el bloque entintado. Los primeros impresores occidentales en el valle del Rin utilizaban prensas mecánicas de madera cuyo diseño recordaba el de las prensas de vino. Los impresores orientales que utilizaron tipos móviles los mantenían unidos con barro o con varillas a través de los tipos.

Los impresores occidentales desarrollaron una técnica de fundición de tipos de tal precisión que se mantenían unidos por simple presión aplicada a los extremos del soporte de la página. Con este sistema, cualquier letra que sobresaliera una fracción de milímetro sobre las demás, podía hacer que las letras de su alrededor quedaran sin imprimir. El desarrollo de un método que permitiera fundir letras con dimensiones precisas constituye la contribución principal del invento occidental.

Los fundamentos de la imprenta ya habían sido utilizados por los artesanos textiles europeos para estampar los tejidos, al menos un siglo antes de que se

inventase la impresión sobre papel. El arte de la fabricación de papel, que llegó a Occidente durante el siglo XII, se extendió por toda Europa durante los siglos XIII y XIV. Hacia mediados del siglo XV, ya existía papel en grandes cantidades. Durante el renacimiento, el auge de una clase media próspera e ilustrada aumentó la demanda de materiales escritos.

En el periodo comprendido entre 1450 y 1500 se imprimieron más de 6.000 obras diferentes. El número de imprentas aumentó rápidamente durante esos años. En Italia, por ejemplo, la primera imprenta se fundó en Venecia en 1469, y hacia 1500 la ciudad contaba ya con 417 imprentas. En 1476 se imprimió un gramática griega con tipografía totalmente griega en Milán y en Soncino se imprimió una biblia hebrea en 1488. En 1476 William Caxton llevó la imprenta a Inglaterra; en España, Arnaldo de Brocar compuso la Biblia Políglota Complutense en seis tomos entre 1514 y 1517 por iniciativa del Cardenal Cisneros; en 1539 Juan Pablos fundó una imprenta en la Ciudad de México, introduciendo esta técnica en el Nuevo Mundo. Stephen Day, un cerrajero de profesión, llegó a la Bahía de Massachusetts en Nueva Inglaterra en 1628 y colaboró en la fundación de Cambridge Press.

Los impresores del norte de Europa fabricaban sobre todo libros religiosos, como biblias, salterios y misales. Los impresores italianos, en cambio, componían sobre todo libros profanos, por ejemplo, los autores clásicos griegos y romanos redescubiertos recientemente, las historias de los escritores laicos italianos y las obras científicas de los eruditos renacentistas. Una de las primeras aplicaciones importantes de la imprenta fue la publicación de panfletos: en las luchas religiosas y políticas de los siglos XVI y XVII, los

panfletos circularon de manera profusa. La producción de estos materiales ocupaba en gran medida a los impresores de la época. Los panfletos tuvieron también una gran difusión en las colonias españolas de América en la segunda mitad del siglo XVIII.

Prensas de imprimir

La máquina que se utiliza para transferir la tinta desde la plancha de impresión a la página impresa se denomina prensa. Las primeras prensas de imprimir, como las del siglo XVI e incluso anteriores, eran de tornillo, pensadas para transmitir una cierta presión al elemento impresor o molde, que se colocaba hacia arriba sobre una superficie plana. El papel, por lo general humedecido, se presionaba contra los tipos con ayuda de la superficie móvil o platina. Las partes superiores de la imprenta frecuentemente iban sujetas al techo y una vez que el molde se había entintado, la platina se iba atornillando hacia abajo contra el mismo. La prensa iba equipada con raíles que permitían expulsar el molde, volviendo a su posición original, de modo que no fuera necesario levantar mucho la platina. Sin embargo, la operación resultaba lenta y trabajosa; estas prensas sólo producían unas 250 impresiones a la hora, y sólo imprimían una cara cada vez.

En el siglo XVII se añadieron muelles a la prensa para ayudar a levantar rápidamente la platina. Hacia 1800 hicieron su aparición las prensas de hierro, y por aquellas mismas fechas se sustituyeron los tornillos por palancas para hacer descender la platina. Las palancas eran bastante complicadas; primero tenían que hacer bajar la platina lo máximo posible, y al final tenían que conseguir el contacto aplicando una presión considerable. Aunque las mejores prensas manuales de la época sólo producían unas 300 impresiones a la hora, las

prensas de hierro permitían utilizar moldes mucho más grandes que los de madera, por lo que de cada impresión se podía obtener un número mucho mayor de páginas. La impresión de libros utilizaba cuatro, ocho, dieciséis y más páginas por pliego.

Offset

El offset es un sistema de impresión que usa placas de superficie plana. El área de la imagen a imprimir está al mismo nivel que el resto, ni en alto ni en bajo relieve, es por eso que se le conoce como un sistema planográfico.

Se basa en el principio de que el agua y el aceite no se mezclan. El método usa tinta con base de aceite y agua. La imagen en la placa recibe la tinta y el resto la repele y absorbe el agua. La imagen entintada es transferida a otro rodillo llamado mantilla, el cual a su vez lo transfiere al sustrato. Por eso se le considera un método indirecto.

Las placas para offset por lo general son de metal (aluminio) pero también las hay de plástico. Hay varias calidades de placa que determinan el precio y el uso que se le da (de acuerdo a su resistencia y facilidad de reuso).

El offset es el sistema más utilizado por los impresores por la combinación de buena calidad y economía, así como en la versatilidad de sustratos.

Algunas de las piezas que se pueden imprimir en offset son:

Volantes, anuncios, posters, contratos, notas, menues, trípticos, libretas, etc.

Huecograbado

En este sistema de impresión las áreas de la imagen son grabadas hacia debajo de la superficie. Todas las imágenes impresas en huecograbado están impresas en un patrón de puntos incluyendo la tipografía. Esto produce áreas huecas en los cilindros de cobre. Se aplica tinta a los cilindros y ésta llena los huecos. Un rasero quita la tinta de la superficie y con una ligera presión la tinta se transfiere directamente al sustrato.

El producir los cilindros es muy caro, por lo cual el huecograbado sólo se utiliza para tirajes largos.

Serigrafía

Serigrafía es el método de impresión que funciona a base de la aplicación de tinta a una superficie a través de un "estencil" montado sobre una malla fina de fibras sintéticas o hilos de metal, montadas sobre un bastidor. El estencil es creado por un proceso fotográfico que deja pasar la tinta donde la emulsión ha sido expuesta a la luz. La tinta se esparce sobre la malla y se distribuye con un rasero para que pase por las áreas abiertas y plasme la imagen.

Gigantografías:

Funciona a través de una matriz que imprime, a color y con una alta resolución, en tamaños extensos para la publicidad visual a gran escala.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Origen de Pyme

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas pymes, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas.

Por un lado aquellos que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la Inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto la suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70", época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda Crisis que continuó en la década del 80". Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las pymes.

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se

refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

2.3.2. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

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

Características de las MYPE

Modificación de los artículos 5 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE, 2013), Artículo 5° Características de las micro, pequeñas y medianas empresas Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Para obtener el régimen laboral y tributario se ha consultado al según las últimas modificaciones en (DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE, 2013)

Regimen tributario de las Mype

Acompañamiento tributario

El Estado acompaña a las microempresas inscritas en el REMYPE, esto, durante tres (3) ejercicios contados desde su inscripción, ésta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

Crédito por gastos de capacitación.

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

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

Acogimiento a la factura electrónica

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

Régimen laboral de la micro y pequeña empresa

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

1. No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
2. Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.
3. No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
4. Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar

ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.

5. Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.

6. Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

Regulación de derechos y beneficios laborales

El régimen laboral especial establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 no será aplicable a los trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Acompañamiento laboral

Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento no resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Este

tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial.

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

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

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

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

Adicionalmente, los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la

Navidad, siempre que cumplan con lo dispuesto en la normativa correspondiente, en lo que les sea aplicable. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.

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

Remuneración

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

El descanso semanal obligatorio

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

El descanso vacacional

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

El despido injustificado

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

Beneficios de las empresas comprendidas en el régimen especial

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

Para ver la obligatoriedad y registro de los libros contables se consulta a (SUNAT, Resolución de Superintendencia N° 226-2013/SUNAT, 20013) Tras las modificaciones realizadas en julio último mediante ley N° 30056, al artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta respecto a la obligación de llevar los libros y registros contables, la SUNAT ha establecido precisiones para las empresas que se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta, mediante la **Resolución de Superintendencia N° 226-2013/SUNAT** publicada el 23 de julio último.

Registros contables, los perceptores de renta de tercera categoría que

generan ingresos brutos anuales menores de **150 UIT** deben llevar como mínimo deben llevar como mínimo los siguientes registros contables:

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

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

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

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

- Libro de Inventarios y Balances.
- Libro diario.
- Libro Mayor.
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.

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

- Libro Caja y Bancos.

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

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

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

NIIFs para las pymes

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

Importancia de la aplicación de NIIF para pymes

Las normas internacionales de contabilidad es clara y precisa en que se consideraran como pequeñas y medianas entidades aquellas entidades que no tiene obligación de rendir cuentas; es decir sus instrumentos de deuda y patrimonio no se negocian en la bolsa de valores y publican sus estados financieros con propósitos de información general para usuarios externos según la sección 1 de la norma.

Desde hace 2 años se ha tenido una tendencia de que en el mundo ha comenzado a usar las normas internacionales de información financiera que son emitidas por el consejo de normas internacionales de contabilidad conocido

mejormente por sus siglas en ingles como IASB y en este sentido los países utilizan estas normas estándar de información financiera porque tiene calidad y mejora de una forma excelente y eficiente la transparencia, la objetividad y la comparabilidad de los datos contables que arrojan las entidades.

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

- a) Estandarizan la aplicación de principios de contabilidad en todos los países que las adopten. Esto facilita la lectura y análisis de Estados Financieros que se produzcan, porque se emiten bajo los mismos lineamientos. Así un proveedor cuyos clientes están en el extranjero no tiene que hacer una traducción de los estados financieros a sus normas locales, porque en marco general son los mismos.
- b) La utilización de las NIIF para pymes como principios de contabilidad, aseguran la calidad de la información, toda vez que orientan el registro contable hacia el registro de la información que tenga incidencia o pueda tener sobre la situación financiera de una empresa, sin importar el carácter fiscal (impuestos o legal) que pueda tener dicha partida.
- c) Les permite a estas entidades (PEQUEÑAS Y MEDIANAS), acceder a créditos en el exterior, a presentar información razonable que pueda atraer otros inversionistas, y ante todo a que aprendan a utilizar la contabilidad como una herramienta para la toma de decisiones.

d) Para los profesionales de la Contaduría, el aprender a utilizar las NIIF para pymes, les va a permitir ampliar su mercado laboral, ya que pudieran ejercer su profesión en otros países distintos a donde se formó como Contador.

Estados financieros con base a NIIF para las pymes

OBJETIVO: Proporcionar los conocimientos técnicos sobre la presentación de los Estados Financieros de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades NIIF para las pymes.

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

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

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

Usuarios externos:

1. Propietarios (no involucrados en el negocio)
2. Acreedores (actuales o potenciales)
3. Agencias de calificación crediticia

Tienen obligación de rendir cuenta cuando:

- Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocia o están en proceso en un mercado público(volsa de valores nacionales o extranjeras, o fuera de ellas)

- Mantienen activos en calidad de fiduciarios como pueden ser los bancos, empresas de seguro, cooperativas de crédito, casa de bolsa o fondos de inversión.

Características cualitativas de los estados financieros:

- Comparabilidad,
- Relevancia,
- Importancia relativa
- Fiabilidad,
- Prudencia,
- Integridad,
- Oportunidad,

Equilibrio (costo/ beneficio), El conjunto completo de los estados financieros según la pymes está compuesto por:

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

En el Estado de situación financiera los Activos Corrientes se espera realizar, vender o consumir en el transcurso del ciclo normal de la entidad (12 meses). Se mantiene fundamentalmente con fines de negocio. Se espera realizar dentro del periodo (12 meses) posteriores a la fecha del balance. Se trata de efectivo u otro

medio equivalente de efectivo, sin uso restringido. Mientras que en los pasivos corrientes se espera liquidar en el ciclo normal de la operación de la entidad. Se mantiene fundamentalmente para negocio. Se debe liquidar dentro del periodo (12 meses) desde la fecha del balance. La entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante al menos 12 meses siguientes a las fecha del balance.

Estado de Resultado y Estado de Resultado Integral:

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

Enfoque de un único estado:

- Ingresos y ganancias proceden directamente del reconocimiento y la medición de los activos y pasivos; y no comprenden efectos de corrección de errores o cambios de políticas.
- Los gastos y pérdidas se reconocen sobre la base de una corrección directa con el reconocimiento de los ingresos asociados y conforman los resultados del ejercicio corriente.

Estado de cambios en el patrimonio:

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

- El resultado integral total del periodo que pueden ser los importes totales a los propietarios de la controladora y las participaciones no controladoras.

- Para cada componente de patrimonio que pueden ser los efectos de la aplicación retroactiva o la re expresión retroactiva reconocida según la sección 10.
- Para componente del patrimonio que puede ser una conciliación entre los importes en libros, revelando por separado los cambios procedentes de el resultado del periodo, cada partida de otro resultado integral y os importes de las inversiones por los propietarios y otras distribuciones hechas.

2.3.3. Definiciones del financiamiento

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

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

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

2.3.4. Definiciones de la capacitación

(Sutton C. , Capacitación del personal, 2001) La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y

administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

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

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

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

2.3.5. Definiciones de la rentabilidad

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

(Zhamin & Makárova) Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de 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

Para la elaboración del presente trabajo de investigación el diseño 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 de nuestro estudio esta conformado por un total de 28 Micro y pequeñas empresas dedicadas al servicio de Impresión de Gigantografías del distrito de Juliaca, las mismas que se encuentran ubicadas en la zona.

3.3.2. Muestra

La muestra esta conformado por 28 micro y pequeñas empresas dedicadas al servicio de Impresión de Gigantografías del distrito de Juliaca, las mismas que representa el 100% de la población en estudio.

3.4.Definicion y operacionalizacion 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

Fuente: Elaboracion propia

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las mypes.	Giro del negocio de las mypes	Nominal: Especificar

	Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
	Número de trabajadores	Razón: 01 02 03 Más de 03
	Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Fuente: Elaboración propia

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el Crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa

	Crédito oportuno	Nominal: Si
	Crédito inoportuno	Nominal: Si
	Monto del crédito:	Nominal:
	Suficiente	Si No
	Insuficiente	Si No
	Cree que el	Nominal:
	financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Si No

Fuente: Elaboración propia

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

Fuente: Elaboracion propia

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

Fuente: Elaboracion propia

3.5. Técnicas e instrumentos

3.5.1. Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumentos

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

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados:

4.1.1. Respecto a los empresarios

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	01	El 86% (24) de los representantes legales o dueños son adultos y el 14% (4) es joven.
Sexo	02	El 79% (22) son del sexo masculino y el 21% (6) del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 36% (10) poseen institución no universitaria completa, el 29% (8) poseen institución superior universitaria completa, el 14% (4) poseen secundaria completa, el 14% (4) poseen superior no universitaria incompleta, el 7% (2) poseen secundaria imcompleta.
Estado civil	04	El 43% (12) es conveiente, el 36% (10) es soltero, el 21% (6) es casado.
Profesión u ocupación	05	El 43% (12) es comerciante, el 36% (10) es profesional, y el 21% son técnicos.

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

4.1.2 Respecto a las mypes.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 86% (24) se encuentra más de 3 años en el rubro, el 7% (2) se encuentra 2 años en su rubro, el 7% (2) se encuentra 3 años.
Formalidad de las mypes	07	El 100% (28) de las MYPES encuestadas son Formales.
N° de trabajadores permanentes	08	El 29% (8) tiene 2 trabajadores permanentes, el 29% (8) tiene solo 3 trabajadores permanentes, el 21% (6) tiene más de tres trabajadores permanentes 14% (4) tiene 1 solo trabajador permanente .
N° de trabajadores eventuales	09	El 44% (12) indica Ningun trabajador eventual, el 14% (4) indica 3 trabajadores eventuales, y el 14% (4) más de 3 trabajadores eventuales, 14% (4) tiene mas de 3 trabajadores
Motivo de formación de las mypes	10	El 100% (28) se formó para obtener ganancias.

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

4.1.3 Respecto al financiamiento

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 50% (14) financian su actividad con fondos de terceros, y el 50% (14) con fondos propios.
De qué sistema	12	El 86% (12) a obtenido su crédito de entidades bancarias, el 14% (2) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias,
Nombre de entidad financiera que dio crédito	13	El 50% (14) no han obtenido su crédito de ninguna entidad financiera, el 36% (5) han obtenido de BCP, el 29% (4) ScotianBank, el 14% (2) de InterBank, el 7% (1) de entidad financiera edificar, el 7% (1) de Raiz y el 7% (1) de BBVA banco continental.
Entidad financiera que otorga facilidad	14	El 43% (12) indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 7% (2) indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 50% (14) no recibio financiamiento de terceros.
Veces del crédito solicitado (año 2013)	15	El 50% (14) no solicito crédito, el 21% (6) solicito una vez, el 18% (5) 2 veces.
Entidad financiera solicitado el crédito (año 2013)	16	El 57% (16) no precisa, el 36% (10) lo solicito al Banco, el 7% (2) lo solicito a entidades financieras.
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 64% (18) no precisa, el 29% (8) a corto plazo, y el 7% (2) a largo plazo.
Tasa de interés pagado mensual	18	El 75% (21) de los MYPES no precisan la tasa mensual del crédito, 14% (4) de 1 a 2% mensual y 11% (3) 2.1 a 4% mensual

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	19	El 75% (21) no precisa, el 14% (4) manifestaron que su créditos si fueron con los montos solicitados, y el 11% (3) manifestaron que no.
Monto del crédito solicitado	20	El 57% (16) no precisa, 36% (10) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. Más de 5000.00, y el 7% (2) de 1001.00 a 5000.00.
Veces del crédito solicitado (año 2014)	21	El 57% (16) no solicito crédito, el 29% (8) solicito 2 veces, y el 7% (2) solicito 1 vez.
Entidad financiera solicitado el crédito	22	El 57% (16) no precisa, el 36% (10) solicito a Bancos, el 7% (2) solicito a Financieras.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 57% (16) no precisa, 29% (8) solicito a largo plazo, el 14% (4) a corto plazo.
Tasa de interés pagado mensual	24	El 57% (16) de los MYPES no precisan la tasa mensual del crédito, 25% (7) del 1 a 2% mensual y 18% (5) del 2.1. a 4% mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	25	El 57% (16) no precisa el 43% (5) manifestó que su préstamo si fue el monto que solicito.
Monto del crédito solicitado	26	El 57% (16) no precisa, 43% (12) indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de mas de S/. 5000.00.
En que invirtió el crédito	27	El 50% (14) no precisa, 29% (8) lo invirtió en capital de trabajo, 14% (2) en activos fijos, el 7% (1) en mejoramiento y ampliación del local.

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

4.1.4 Respecto a la capacitación

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTRIOS
Capacitación para el otorgamiento del crédito.	28	El 79% (22) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, y el 14% (4) no precisa y 7% (2) si recibió.
Cursos de capacitación en los dos últimos años.	29	El 79% (22) Ninguna capacitación, 14% (4) ha recibido 2 cursos de capacitación, el 7% (2) ha recibido 3 cursos de capacitación.
Tipo de cursos en que participo en la capacitación	30	El 86% (24) No recibio ninguna capacitación, 7% (2) en manejo empresarial, el 14% (2) en inversión del crédito financiero.
Ha recibido algún tipo de capacitación el personal.	31	El 57% (16) manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 29% (8) no precisa y el 14% (4) no ha recibido capacitación.
Cuanto de capacitacion recibió.	32	El 43%(12) ha recibido 2 cursos de capacitación, el 21% (6) recibio 1 curso, el 21% (6) no recibio capacitación, el 11% (3) recibio 3 cursos, y el 4% (1) no precisa.
En qué año recibió más capacitación.	33	El 36% (10) no precisa, el 36% (10) en ambos años, el 21% (6) en el año 2014, y el 7% (2) en el año 2013.
Como empresario la capacitación es una inversión.	34	El 96% (27) considera que la capacitación como empresario si es una inversión, el 4% (1) no precisa.
La capacitación de su personal es relevante para su empresa.	35	El 64% (18) considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa, el 36% (10) no precisa.
En qué tema se capacitaron sus trabajadores.	36	El 36% (10) en prestación de mejor al cliente, el 36% (10) no precisa, el 28% (8) en otros, como referidos al rubro del servicio

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

4.1.5 Respecto a la rentabilidad

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.	37	El 50% (14) no precisa, 50% (14) cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa.
La capacitación mejora la rentabilidad empresarial.	38	El 93% (18) si cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa, el 7% (2) no sabe precisar.
La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.	39	El 64% (18) afirma que la rentabilidad de su empresa si mejoro en los dos últimos años, y el 29% (8) si mejoro y 7% (2) no precisa.
La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años.	40	El 50% (14) afirman que la rentabilidad de su empresa ha no disminuido en los dos últimos años, y el 29% (8) ha disminuido y 7% (2) no precisa.

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

4.2. Análisis de resultados

- De las mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años en un 86% y jóvenes tan sólo el 14% (*ver tabla 01*), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Reyna (pág. 7), Vásquez (pág. 8) y Trujillo (pág. 11) donde la edad promedio de los representantes legales de la mypes estudiadas es de 50.
- El 79% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 21% es de sexo femenino (*ver tabla 02*), lo que más o menos contrasta con los resultados encontrados por Reyna (pág. 7) y Vásquez (pág. 8) y Trujillo (pág. 11), donde los representantes legales de la mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 54 y 65% respectivamente.
- El 36% de los representantes legales de las mypes poseen instrucción no universitario completa, el 29% poseen institución universitario completo, y el 14% poseen superior univsitaria incompleta (*ver tabla 03*), lo que contrasta con los resultados encontrados por Reyna (Pág. 7), Vásquez (Pág. 8) y Trujillo (Pág. 11), donde los microempresarios estudiados: el 66.75% tienen grado de instrucción de secundaria, el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2 Respecto a las características de las mypes.

- El 86% de los mypes encuestados están en el rubro y sector hace más de 3 años

(ver tabla 06). Estos resultados estarían implicando que las mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables Asimismo, estos resultados contrastan a los encontrados por Vásquez (Pág. 8) y Trujillo (Pág. 11), donde el 72% y el 100% tienen más de tres años en el sector turismo e industrial, respectivamente.

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

4.2.3 Respecto al financiamiento

- El 86% de las mypes encuestadas solicitaron créditos financieros del sistema bancario, el 14% solicito crédito del sistema no bancario (ver tabla 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Reyna (Pág. 7) donde el 100% de las mypes encuestados obtuvieron crédito de entidades bancarios.
- El 86% de las mypes encuestadas consideran que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. (ver tabla 14) estos resultados contrastan de los encuestados por Sagastegui (Pág. 9) donde solo el 33.4% de las mypes encuestados fijaron que obtuvieron crédito de entidades bancarias.
- El 29% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 14% en activos fijos, el 7% en Mejoramiento y/o ampliación del local y el 50% no invirtió por que no solicito crédito (ver tabla 27). Estos resultados son mucho menos que de los resultados encontrados por Reyna (Pág. 7) que fue en capital de trabajo 66.7% y Trujillo (Pág. 11) que también lo invirtieron en

capital de trabajo en un 55%.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- El 79% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 7% dijeron que si recibieron capacitación (ver tabla 28), estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Trujillo (Pág. 11), donde el 60% de las mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- El 64% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación es relevante para su empresa y el 36% no precisa (ver tabla 35). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Vásquez (Pág. 8), donde el 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que la capacitación sí es relevante para la empresa.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 93% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejora la rentabilidad empresarial, (ver tabla 38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui (Pág. 9) donde el 83% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la capacitación si mejora la rentabilidad de sus empresas.
- El 64% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los 2 últimos años y el otro 29% la rentabilidad de su empresa no ha mejorado (ver tabla 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (Pág. 11), donde el 50% de las mypes

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

- El 71% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los 2 últimos años (ver tabla 40).

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios

El 86% de los representantes legales de las mypes encuestados son adultos, el 14% son jóvenes, el 79% son del sexo masculino, el 21% femenino, el 29% tienen estudios superiores universitario completa, el 43% son convivientes y el 43% son comerciantes.

5.2. Respecto a las características de la MYPES

Las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 86% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 29% tienen solo 2 y 3 trabajador permanente, el 43% no tiene ningún trabajadores eventual, y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

5.3. Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus mypes tienen las siguientes características: el 43% recibieron créditos financieros de entidades bancarias, el 7% de entidades no bancarias y el 50% no solicito financiamiento, en el año 2013 el 29% fue a corto plazo, el 7% fue a largo plazo y el 50% no solicito financiamiento, en el año 2014 el 29% fue de largo plazo, el 14% fue a largo plazo y el 50% no solicito financiamiento, y el 29% lo invirtió en capital de trabajo.

5.4. Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus mypes son: el 79% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 14% ha recibido dos cursos de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial y inversión del crédito financiero

con un 14% ambos cursos. Por otro lado el 93% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 64% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

5.5. Respecto a la rentabilidad

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus mypes tienen las siguientes características, el 50% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 93% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas, el 64% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años y el 29% manifestaron que la rentabilidad de su empresa no disminuyó en los 2 últimos años.

Referencias Bibliograficas:

- IASCF. (2009). *IASCF*. Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de file:///C:/Documents%20and%20Settings/maquina%204/Mis%20documentos/Downloads/NIIF_PYMES%20(1).pdf
- Sánchez , J. P. (2002). *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- definición abc. (2007). *Definición de Financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Yahoo!respuestas. (2007). *¿Que es un financiamiento y cuales son las ventajas y desventajas en una empresa?* . Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- tiposde.org. (2012). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- definición.org. (2015). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- Definiciones ABC. (27 de abril de 2016). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/tecnologia/gigantografia.php>
- Aguilar, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Maquinas Copiadoras del distrito de juliaca periodo 2012 - 20*. Juliaca: uladech.
- Alarcón, A. (2011). *La teoría tradicional de la estructura financiera*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

- Amprimo, J. (2014). Venta de productos tecnológicos en Perú crecerá 9% en 2014. *Agencia Andina*, 1 -3.
- Azul, R. O. (09 de Mayo de 2013). *Solo 2 mil 200 MYPES están registrados y acreditados para ofertar sus productos al estado peruano*. Recuperado el 03 de Julio de 2015, de <http://www.radioondaazul.com/?c=noticia&id=31142>
- Bazán , J. R. (2006). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Bernilla , M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs*. Lima: Editorial Edigraber.
- blogger. (03 de Agosto de 2012). *blogger*. Recuperado el 02 de agosto de 2015, de <http://mecanicaautomotriz123.blogspot.com/2012/08/definicion.html>
- Buenas tareas. (01 de 07 de 2010). Recuperado el 3 de 7 de 2015, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Historia-De-Las-Mypes/477999.html>
- Buyate, O. (2011). *Teoria del Financiamiento*. Buenos Aires: Libreria Editorial.
- Cerritos, E. (2011). *Hablemos de NIIF para PYMES*. Recuperado el 08 de julio de 2015, de <http://deniifparapymessetrata.blogspot.com/>
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. Recuperado el 05 de julio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas:El caso peruano*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

- Chacaltana, J. (s.f.). *Capacitación del personal*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Club Planeta. (s.f.). *Club planeta*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- Club Planeta. (s.f.). *Club Planeta*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
- Club Planeta. (s.f.). *Club Planeta*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- Club Planeta. (s.f.). *Club Planeta*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- COFIEP. (2013). Haciendo un país es generar más empleo para más peruanos y reducir la pobreza. *CONFIEP*, 64.
- Conduce tu Empresa. (s.f.). *Sistema Financiero Peruano & Instituciones Reguladoras y Supervisoras Nacionales*. Recuperado el 01 de julio de 2015, de <http://blog.conducetuempresa.com/2013/02/sistema-financiero-peruano.html#.VZshffnam11>
- Contreras, H. (2012). *Teoría de la Computación para Ingeniería de Sistemas: Un enfoque práctico*. Caracas: Saber, Ula.V.
- Cuesta, P. (2006). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial*. Recuperado el 27 de 06 de 2015, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>
- Decreto Supremo n° 013-2013-produce. (2013). Aprueban texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Lima, Lima, Peru: Diario El Peruano.

Definición ABC. (s.f.). Recuperado el 12 de Abril de 2016, de <http://www.definicionabc.com/tecnologia/gigantografia.php>

Definición abc. (2007). *Definición abc.* Recuperado el 27 de 06 de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>

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

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

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

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

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

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

Espinoza. (2015). Pyme: problemas y ventajas de su desarrollo en el Perú. *Boletín Empresarial*, 1 - 12.

eumed.net. (2015). *eumed.net.* Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. Recuperado el 06 de Julio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Fundacion IFRS. (2009). *Transicion a la NIIF para las Pymes*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de http://www.ifrs.org/Documents/35_TransicionalaNIIFparalasPYMES.pdf
- García, G. (2006). *Tecnologías de la información y comunicación*. Mexico: Colección DGETI.
- Gaxiola, M. (18 de abril de 2005). *Detección de necesidades de capacitación*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
- Gomero, N. A. (s.f.). *Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones*. Recuperado el 24 de Junio de 2015, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf
- Grafix. (18 de enero de 2011). Recuperado el 13 de junio de 2015, de <http://notigrafix.com/?p=560>
- Helberth. (2006). Recuperado el 25 de Junio de 2015, de http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2
- Herrera, O. (2006). *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Luna, en Cholula, Puebla*. Tesis.
- Herrera, Q. (2006). *Propuesta de un programa de Capacitacion para el Hotel Boutique la Quinta Luna, en Cholula, Puebla*. Puebla: Tesis Universidad de la Americas Puebla Facultad Administracion.

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

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

http://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf

mypes - Sunat. (06 de Julio de 2015). *mypes - SUNAT*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

Oocities. (2009). *Elementos más básicos de Hardware*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de http://www.oocities.org/bayron_g/hardware.htm

Pantigoso, P. (2015). Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico. *Gan@ Mas*, 1 - 23.

Pérez , L., & Campillo, F. (s.f.). *Financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de: <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Primer Portal en español de NIIF-IFSR. (2012). *Acerca de las NIIF para PYMES*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de <http://www.nicniif.org/home/acerca-de-niif-para-pymes/acerca-de-las-niif-para-pymes.html>

Pymex. (2015). *Pymex*. Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/regimen-tributario-en-la-mype-parte-1>

Quispe Quispe, L. S. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería Zona Jr. 8 de Noviembre del Distrito de Juliaca – Puno, Periodo 2012 - 2013*. Juliaca: ULADECH.

Reyna, R. (2007). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de*

combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007. Chimbote: ULADECH.

Reynoso, C. (2007). *La capacitación y adiestramiento en México*. Recuperado el 06 de julio de 2015, de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>

Rincon del Vago. (s.f.). *Rincon del Vago*. Recuperado el 12 de julio de 2015, de http://download.rincondelvago.com/imprenta_historia-y-evolucion

Sagastegui, M. (2010). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro polleria del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Chimbote: Tesis Universidad Catolica los Angeles de Chimbote.

Sánchez, J. (2000). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 29 de junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Santos, S. (2001). *Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional*. Recuperado el 13 de Junio de 2015, de <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/cona-san/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Sarmiento, R. (1997 - 2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. Recuperado el 03 de julio de 2015, de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

Senati. (04 de Mayo de 2012). *Senati*. Recuperado el 23 de Julio de 2015, de <http://www.senati.edu.pe/web/noticias/modernidad-del-parque-automotor-demanda-personal-muy-calificado-para-mantenimiento-y>

SUNAT. (20013). Resolución de Superintendencia N° 226-2013/SUNAT. Lima, Lima, Peru: SUNAT.

- SUNAT. (2013). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo empresarial de la Micro y Pequeña, Ley Que Modifica Diversas Leyes Para Facilitar La Inversión, Impulsar El Desarrollo Productivo Y El Crecimiento Empresarial*. (l. N. 30056-2013, Ed.) Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://eboletin.sunat.gob.pe/images/ley-30056.pdf>
- SUNAT. (2015). *SUNAT*. Recuperado el 01 de Agosto de 2015, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Sutton, C. (2001). *Capacitación del personal*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- tiposde.org. (s.f.). *Definición de financiamiento*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Torres , J. (06 de Abril de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 30 de julio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento5.shtml>
- Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- UNAM. (s.f.). *La capacitación*. Recuperado el 25 de Junio de 2015, de <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoSocial/5/art/art9.pdf>
- Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima: Tesis UNMSM. UPGFCA.
- Vasquez, F. (2007). *Insidencia del Financiamiento y la Capacitacion en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros*

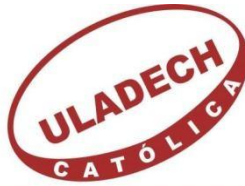
de Restaurantes, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Chimbote: ULADECH.

Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona.* Barcelona: Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Zhamin, B., & Makárova. (s.f.). *Diccionario de economía política.* Recuperado el 03 de julio de 2015, de Rentabilidad: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

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

ANEXO N°1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad del Sector Servicios, Rubro Impresión gráfica del Distrito de Juliaca, Periodo 2013 – 2014”.

NOMBRE DE LA EMPRESA:.....
DIRECCION:.....
RUC:.....
REPRESENTANTE LEGAL:.....
ENCUESTADOR:.....
FECHA:.....
INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una).

I. DATOS DEL EMPRESARIO

1. Edad del representante de la empresa:

- 18 – 25(joven).....()
- 26 – 60(adulto).....()

2. Sexo:

- Masculino.....()
- Femenino.....()

3. Grado de instrucción:

- Ninguna.....()
- Primaria completa.....()
- Primaria incompleta.....()
- Secundaria completa.....()
- Secundaria incompleta.....()
- Superior no Universidad completa.....()

- Superior no Universidad incompleta.....()
- Superior Universitaria completa.....()

4. Estado civil:

- Soltero..... ()
- Casado..... ()
- Conviviente..... ()
- Divorciado..... ()
- Otros..... ()

5. Profesión u ocupación del representante legal:

- Profesional..... ()
- Técnico..... ()
- Comerciante..... ()

II. CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

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

- 01 año..... ()
- 02 años..... ()
- 03 años..... ()
- Más de 03 años..... ()

7. La micro y pequeña empresa es:

- Formal..... ()
- Informal..... ()

8. Número de trabajadores permanentes:

- Ninguno..... ()
- 01 trabajador..... ()
- 02 trabajadores..... ()
- 03 trabajadores..... ()
- Más de tres trabajadores..... ()

9. Número de trabajadores eventuales:

- Ninguno..... ()
- 01 trabajador..... ()
- 02 trabajadores..... ()
- 03 trabajadores..... ()
- Más de 03 trabajadores..... ()

10. La micro y pequeña empresa se formó para:

- Obtener ganancias..... ()
- Por subsistencia..... ()

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

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:

- Entidad bancaria..... ()
- Entidad no bancaria..... ()
- Prestamistas usureros..... ()
- Otros..... ()

13. Nombre de la entidad financiera que recibió crédito:

- ()
- No recibió de ninguna entidad financiera.....()
- 14. Que entidades financieras le otorgo mayores facilidades para la obtención del crédito:**
- Las entidades bancarias..... ()
- Las entidades no bancarias.....()
- Las prestamistas usureros..... ()
- No recibió financiamiento de terceros..... ()
- No precisa..... ()
- 15. En el año 2013 ¿Cuántas veces solicito crédito?:**
- 01 vez..... ()
- 02 veces..... ()
- 03 veces..... ()
- Más de 03 veces..... ()
- Ninguna.....()
- 16. En el año 2013 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**
- Financiera..... ()
- Banco..... ()
- Caja municipal..... ()
- Prestamistas usureros..... ()
- No precisa..... ()
- 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?**
- De 1% a 2% mensual..... ()
- De 2.1% a 4% mensual..... ()
- No precisa..... ()
- 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?**
- De s/.100.00 a 1000.00..... ()
- De 1001.00 a 5000.00..... ()
- De 5000.00 a más..... ()
- No precisa..... ()
- 21. En el año 2014 ¿Cuántas veces solicito crédito?**
- 01 vez..... ()
- 02 veces..... ()
- 03 veces..... ()
- Más de 03 veces..... ()
- Ninguna..... ()
- 22. En el año 2014 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**
- Financiera..... ()
- Banco..... ()
- Caja municipal..... ()
- Usureros..... ()

- No precisa..... ()
- 23. En el año 2014 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**
- Corto plazo..... ()
- Largo plazo..... ()
- No precisa..... ()
- 24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?**
- De 1% a 2% mensual..... ()
- De 2.1% a 4% mensual..... ()
- No precisa..... ()
- 25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con montos solicitados.**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 26. En el año 2014 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**
- De s/. 100.00 a 1000.00..... ()
- De 1001.00 a 5000.00..... ()
- De 5000.00 a más..... ()
- No precisa..... ()

- 27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**
- Capital de trabajo..... ()
- Activos fijos..... ()
- Programa de capacitación..... ()
- Mejoramiento y ampliación del local..... ()
- Otros..... ()
- No precisa..... ()

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

- 28. Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Usted en los dos últimos años:**
- Uno..... ()
- Dos..... ()
- Tres..... ()
- Cuatro..... ()
- Más de cuatro..... ()
- Ninguno..... ()
- 30. Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participo usted:**
- 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?**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 32. ¿Cuánto de capacitación recibiste?**
- 1 curso..... ()

- 2 cursos..... ()
- 3 cursos..... ()
- Más de 3 cursos..... ()
- No precisa..... ()
- 33. En qué año recibió más capacitación:**
- En el año 2013..... ()
- En el año 2014..... ()
- En ambos años..... ()
- No precisa..... ()
- 34. Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 35. Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores**
- Gestión financiera..... ()
- Gestión empresarial..... ()
- Prestación de mejor servicio al cliente..... ()
- Manejo eficiente del micro crédito..... ()
- Otros..... ()
- No precisa..... ()
- V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**
- 37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 39. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años:**
- Si..... ()
- No..... ()
- No precisa..... ()
- 40. Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años:**
- Si.....()
- No.....()
- No precisa.....()

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION.

.....

Firma y Sello

ANEXO 02

I.DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPES

TABLA 01

Edad de los representantes legales de las mypes.

Edad (años)	Frecuencia	porcentaje
De 18 a 25 años(Joven)	4	14%
De 26 a 60 años(Adulto)	24	86%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 01 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años y el 14% fluctúa entre 18 a 25 años.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	22	9%
Femenino	6	1%
Total	28	00%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 02 se observa que, del 100% de los encuestados, el 79% son de sexo masculino y el 21% del sexo femenino.

TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	4	14%
Secundaria incompleta	2	7%
Superior no universitaria completa	10	36%
Superior no universitaria incompleta	4	14%
Superior universitaria completa	8	29%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 29% poseen institución universitaria completa, el 36% poseen institución superior no universitaria completa, el 14% poseen secundaria completa, el 14% poseen superior no universitaria incompleta, el 7% poseen secundaria imcompleta.

TABLA 04

Estado civil de los representantes legales de las mypes

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	10	36%
Casado	6	21%
Conviviente	12	43%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 43% es conviviente, el 36% es soltero 21% es casado.

TABLA 05

Profesión/ocupación de los representantes legales de las mypes

Profesión/ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	10	36%
Técnico	6	21%
Comerciante	12	43%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 05 se observa que, del 100% de los encuestados, el 43% son comerciantes, el 36% son profesionales y el 21% son técnicos.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA 06

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

Años	Frecuencia	Porcentaje
1 año	0	0%
2 años	2	7%
3 años	2	7%
Más de 3 años	24	86%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% se encuentra más de 3 años en el rubro, el 7% se encuentra 1 año en su rubro, el 7% se encuentra 2 años.

TABLA 07

Formalidad de las mypes

Formal	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	100%
No	0	0%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 07 se observa que, todas las mypes

estudiadas son formales. (Solo se encuentran inscritos en SUNAT y tienen RUC).

TABLA 08

N° de trabajadores permanentes de las mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	7%
1 trabajador	4	14%
2 trabajadores	8	29%
3 trabajadores	8	29%
Más de 3 trabajadores	6	21%
Total	28	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes

INTERPRETACIÓN: En la tabla 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 29% tiene dos trabajadores, el 29% tiene tres trabajadores, el 21% tiene más de tres trabajadores, el 14% tiene un trabajador 7% no tiene ningún trabajador

TABLA 09

N° de trabajadores eventuales

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	12	43%
1 trabajador	4	14%
2 trabajadores	4	14%
3 trabajadores	4	14%
Más de 3 trabajadores	4	14%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 09 se observa que, un 43% no tiene ningún trabajador eventual, el 14% indica 1 trabajador eventual, el 14% indica 2 trabajadores eventuales, y el 14% más de 3 trabajadores eventuales.

TABLA 10

Propósito de formación de las mypes

Propósito	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	28	100%
Subsistencia	0	0%
Total	28	100%

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

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

III. DEL FINANCIAMIENTO D LAS MYPES

TABLA 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	14	50%
Financiamiento de Terceros	14	50%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 11 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% recibe crédito financiero de terceros, y el 50% tiene autofinanciamiento.

TABLA 12

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

Entidades de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	12	86%
Entidad no bancaria	2	14%
Prestamista usurero	0	0%
Otros	0	0%
Total	14	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 12 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 14% ha obtenido su crédito de entidades no bancarias.

TABLA 13

¿Nombre de la entidad financiera que recibió crédito?

Entidades de financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	5	36%
Scociabak	4	29%
Interbank	2	14%
Entidad Financiera Edificar	1	7%
Entidad Financiera raiz	1	7%
Banco Continental	1	7%
Total	14	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 13 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no han obtenido su crédito de ninguna entidad financiera, el 36% han obtenido de BCP, el 29% de ScotianBank , el 14% de Interbank, el 7% de entidad financiera edificar, el 7% de Raiz y el 7% de BBVA banco continental.

TABLA 14

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

Institución Financiera	recuencia	orcentaje
Entidad bancaria	12	43%
Entidad no bancaria	2	7%
Prestamista usureros	0	0%
No recibió financiamiento de Terceros	14	50%
No precisa	0	0%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 14 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no recibió ningún crédito, 43% indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 7% indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito.

EN EL AÑO 2013

TABLA 15

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	frecuencia	porcentaje
1 vez	6	21%
2 veces	5	18%
3 veces	1	4%
Más de 3 veces	2	7%
Ninguna	14	50%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 15 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no solicito, el 21% solicito crédito 1 vez y el 18% 2 veces.

TABLA 16

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

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiera	2	7%
Banco	10	36%
Caja municipal	0	0%
Prestamista usureros	0	0%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 16 se observa que, del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 57% no precisa, el 36% lo solicito a banco, y el 7% lo solicito a financiera.

TABLA 17

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	8	29%
Largo plazo	2	7%
No precisa	18	64%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 17 se observa que, del 100% de los encuestados, el 64% no precisa, el 29% a corto plazo, y el 7% largo plazo.

TABLA 18

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	4	14%
2.1 a 4% mensual	3	11%
No precisa	21	75%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 18 se observa que, del 100% de los encuestados, 75% no precisa, 14% a la 2% mensual, y el 11% a 2.1 a 4% la tasa de interés mensual del crédito.

TABLA 19

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

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	21	75%
Si	4	14%
No	3	11%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 19 se observa que, del 100% de los encuestados, el 75% no precisa, el 14% dijeron que no fue los montos solicitados y el 11% si manifestaron que su préstamo si fue el monto que solicito.

TABLA 20

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

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/. 100.00 a S/. 1000.00	16	57%
De S/. 1001.00 a S/. 5000.00	0	0%
Más de S/. 5000.00	2	7%
No precisa	10	36%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 20 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/. 100.00 a S/. 1000.00, el 36% no precisa y el 7% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de mas de S/. 5000.00.

EN EL AÑO 2014

TABLA 21

En el año 2014: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	2	7%
2 veces	8	29%
3 veces	0	0%
Más de tres veces	2	7%
Ninguna	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% ninguna vez, 29% solicito 2 veces, el 7% solicito mas de 3 ves, y el 7% 1 vez el crédito.

TABLA 22

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

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Financiero	2	7%
Banco	10	36%
Caja municipal	0	0%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 22 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no precisa, el 36% solicito del banco, y el 7% solicito de financier.

TABLA 23

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	4	14%
Largo plazo	8	29%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 23 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no precisa, el 29% solicito a largo plazo y el 14% a corto plazo.

TABLA 24

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2% mensual	7	25%
2.1 a 4% mensual	5	18%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 24 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no precisa la tasa de interes mensual, el 25% dice 1 a 2% mensual, y el 18% 2.1 a 4% mensual la tasa de interes.

TABLA 25

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

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	43%
No	0	0%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 25 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no precisa, y el 43% dijeron que si fueron los montos solicitados.

TABLA 26

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

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
De S/. 100.00 a S/. 1000.00	0	0%
De S/. 1001.00 a S/. 5000.00	0	0%
Más de S/. 5000.00	12	43%
No precisa	16	57%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 26 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% no precisa, y el 43% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de más de S/. 5000.00.

TABLA 27

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	8	29%
Activos fijos	4	14%
Programa de capacitación	0	0%
Mejoramiento y ampliación del local	2	7%
Otros	0	0%
No precisa	14	50%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 27 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% no precisa, el 29% en capital de trabajo, el 14% en activos fijos, y el 7% en mejoramiento y ampliación del local.

I. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES

TABLA 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	7%
No	22	79%
No precisa	4	14%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 28 se observa que, del 100% de los encuestados, el 79%, no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo el 14% no precisa, y el 7% si recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo financiera.

TABLA 29

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

N° cursos de capacitación en los dos últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Uno	0	7%
Dos	4	14%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Ninguno	22	79%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 29 se observa que, del 100% de los encuestados, el 79% ninguno el 14% ha recibido dos cursos de capacitación, y el 7% ha recibido un curso de capacitación.

TABLA 30

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

Cursos	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	2	7%
Manejo empresarial	2	7%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Ninguno	24	86%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 30 se observa que, del 100% de los encuestados, el 86% ninguno, el 7% inversion del credito financiero, y el 7% manejo empresarial.

TABLA 31

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

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	57%
No	4	14%
No precisa	8	29%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 31 se observa que, del 100% de los encuestados, el 57% manifestaron que su personal si ha recibido capacitacion, el 29% no precisa y el 14% dijo que su personal no recibe capacitacion alguna.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

N° cursos	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	6	21%
2 cursos	12	43%
3 cursos	3	11%
Más de 3 cursos	0	0%
No precisa	1	4%
No recibio capacitacion	6	21%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 32 se observa que, del 100% de los encuestados, el 43% dos cursos, el 21% recibió capacitación una vez, el 21% no recibió capacitación, el 11% recibió 3 cursos, el 4% no precisa.

TABLA 33
¿En qué año recibió más capacitación?

Año	Frecuencia	Total
2013	2	7%
2014	6	21%
En ambos años	10	36%
No precisa	10	36%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 33 se observa que, del 100% de los encuestados, el 36% no precisa, el 36% ambos años, y el 21% en el año 2014, y el 7% en el año 2013.

TABLA 34
¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	93%
No	0	0%
No precisa	2	7%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 34 se observa que, del 100% de los encuestados, el 93% considera que la capacitación como empresario si es una inversion, y el 7% no precisa.

TABLA 35
¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	64%
No	0	0%
No precisa	10	36%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 35 se observa que, del 100% de los encuestados, el 64% considera que la capacitación del personal si es relevante para su empresa, el 36% no precisa.

TABLA 36
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas	Frecuencia	Porcentaje
Gestión financiera	0	0%
Gestión empresarial	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	10	36%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Otros	8	28%
No precisa	10	36%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 36 se observa que, del 100% de los encuestados, el 36% no precisa, y el 36% en prestación de mejor servicio, 28% en manejo eficiente del micro credito.

IV DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES

TABLA 37
¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Mejora	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	50%
No	0	0%
No precisa	14	50%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 37 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% cree que el financiamiento otorgado si mejoro la rentabilidad de su empresa, y el 50% no sabe precisar.

TABLA 38

¿Cree usted que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial?

Mejora	Frecuencia	Total
Si	26	93%
No	0	0%
No precisa	2	7%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 38 se observa que, del 100% de los encuestados, el 93% si cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, y el 7% no precisa.

TABLA 39

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

Mejora	Frecuencia	Total
Si	18	64%
No	8	29%
No precisa	2	7%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 39 se observa que, del 100% de los encuestados, el 64% afirma que la rentabilidad de su empresa si mejoro en los dos últimos años, el 29% afirma que la rentabilidad de su empresa no mejoro en los dos últimos años, y el 7% no precisa.

TABLA 40

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

Disminuido	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	29%
No	14	50%
No precisa	6	21%
Total	28	100%

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

INTERPRETACIÓN: En la tabla 40 se observa que, del 100% de los encuestados, el 50% afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, el 29% afirman que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido en los dos últimos años, y el 21% no precisa.