



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad
de las Mypes del sector comercio – rubro prendas de vestir, de la
ciudad de Pucallpa, período 2014 – 2015”

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

AUTOR:

FIGURELLA DEL PILAR HERNANDEZ EVANGELISTA

ASESOR:

CPCC ROMEL AREVALO PÉREZ

PUCALLPA – PERÚ

2016

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, la
capacitación y rentabilidad de las micro
y pequeñas empresas del sector
Comercio–rubro prendas de vestir, de la
ciudad de Pucallpa, período 2014–
2015”

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR

Prof. Mg. Peña Gordillo Aquiles

PRESIDENTE

Prof. Mg. Montoya Torres Silvia

SECRETARIO

Prof. Mg. Díaz Oficio Percy

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre PILAR

Por haberme apoyado en todo momento desde el cielo, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor que me dio en vida.

DEDICATORIA

A mi padre, hijos y hermanas, en mérito y reconocimiento a su apoyo desinteresado, confianza y paciencia para verme alcanzar mi meta profesional.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se toca un tema actual e importante para el Perú, la MYPE. Tema de mucha relevancia por la gran presencia en el mercado. tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio - rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, periodo 2014-2015. La investigación fue descriptiva – cuantitativa. Para su desarrollo se aplico una encuesta dirigida a los representantes legales de las mypes del sector de prendas de vestir, el cual arrojó los siguientes datos; se inicio con una población de 20 mypes , con una muestra de de 10 mypes , en donde se se obtuvo los siguientes resultados: *Respecto a los empresarios y las Mypes:* a) el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, en un 80% son del sexo femenino y el 50% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, siendo el 5% administradores de empresas y un 20% tiene otras profesiones b) Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40 % entre cinco y siete años en el rubro empresarial y el 100% de empresas son formales, el 90% tiene entre dos y tres empleados permanentes y el 80% tiene uno o dos empleados eventuales. *Respecto al financiamiento:* c) el 70% financia su actividad con créditos de terceros, con un 50% de entidades bancarias y a corto plazo. d) El crédito recibido en los años 2014 y 2015 lo invirtieron en capital de trabajo. *Respecto a la capacitación:* e) el 60% recibió capacitación para el otorgamiento del crédito así como el 20% de su personal también fue capacitado; f) un 20% considera que la capacitación es una inversión y el 80% cree que es relevante para su empresa. *Respecto a la rentabilidad:* g) el 70% manifestó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad de su empresa; h) el 80% considera que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad, mypes.

ABSTRACT

In the present research is playing a current and important topic for Peru, the MSEs. Subject of much relevance for the great presence in the market. overall objective was to describe the main features of financing, training and profitability of MSEs Trade industry - apparel category of the city of Pucallpa, 2014-2015. The research was descriptive - quantitative. For its development a survey of the legal representatives of MSEs of clothing, which yielded the following data sector applied; I started with a population of 20 mypes, with a sample of 10 mypes, where the following results was obtained: Regarding entrepreneurs and MSEs: a) 70% of the legal representatives of the surveyed MSEs are adults, 80% are female and 50% have a degree of complete university higher education, being 5% of business managers and 20% have other professions b) 60% have between three and nine years in the corporate category and 100% of companies are formal, 90% have between two and three permanent employees and 80% have one or two temporary employees. On financing: c) 70% credit finances its activities with third parties, with 50% of banks and short-term. d) Credit received in 2014 and 2015 it invested in working capital. Regarding training: e) 60% received training for the granting of credit and 20% of its staff were also trained; f) 20% believe that training is an investment and 80% believe it is relevant to your company. Regarding profitability: g) 70% said funding and training improved the profitability of your company; h) 80% believe that the profitability of their companies if it has improved in the last two years.

Keywords: Financing, training, profitability, MSEs.

CONTENIDO

	Pág.
Título de la Tesis.....	ii
Hoja de firmas del Jurado.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de cuadros.....	ix
Índice de Tablas y figuras.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	14
2.1 Antecedentes.....	14
2.2 Bases teóricas.....	23
2.2.1 El Financiamiento.....	23
2.2.1.1 Fuentes de financiamiento a corto plazo.....	23
2.2.1.2 Fuentes de financiamiento a largo plazo.....	30
2.2.2 La Rentabilidad.....	35
2.2.2.1 Concepto de rentabilidad.....	35
2.2.2.2 Teorías de la rentabilidad.....	36
2.2.2.3 Tipos de rentabilidad.....	38
2.2.3 La Capacitación.....	39
2.2.3.1 Concepto de capacitación.....	39
2.2.3.2 Objetivos de la capacitación.....	39
2.2.3.3 Capacitación y competencias.....	40
2.2.4 Las MYPES.....	44
2.2.4.1 Definición de micro y pequeña empresa.....	44
2.2.4.2 Características de las Mypes.....	44
2.3 Marco conceptual.....	46
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	50

3.2 Diseño de la investigación.....	51
3.3 Población y muestra.....	52
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	53
3.5 Técnicas e instrumentos.....	56
3.6 Plan de análisis.....	57
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	58
4.1 Resultados.....	58
4.2 Análisis de los resultados.....	97
V. CONCLUSIONES.....	103
Aspectos complementarios	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	107
ANEXOS.....	115
Anexo 1 – Cuestionario.....	116
Anexo 2 – Cuadros de resultados.....	120
Anexo 3 – Matriz de consistencia lógica.....	125

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1 Operacionalización de las variables.....	54
Cuadro N° 2 Características de los representantes legales de las Mypes.....	120
Cuadro N° 3. Características de las Mypes.....	121
Cuadro N° 4. Características de financiamiento de las Mypes.....	122
Cuadro N° 5. Características de la capacitación de las Mypes.....	123
Cuadro N° 6. Características de la rentabilidad de las Mypes.....	124

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las Mypes.....	58
Tabla 2. Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	59
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes.....	60
Tabla 4. Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes...	61
Tabla 5. Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	62
Tabla 6. Tiempo que se dedican al rubro empresarial las Mypes lavanderías....	63
Tabla 7. Formalidad de las Mypes.....	64
Tabla 8. Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	65
Tabla 9. Número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	66
Tabla 10. Motivos de formación de las Mypes.....	67
Tabla 11. ¿Cómo financian su actividad productiva las Mypes.....	68
Tabla 12. Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?.....	69
Tabla 13. Nombre de la institución financiera de la que recibió financiamiento y que tasa de interés paga.....	70
Tabla 14. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las Mypes.....	71
Tabla 15. Número de veces que solicitaron crédito las Mypes.....	72
Tabla 16. ¿En qué entidad solicitó el crédito para su empresa?	73
Tabla 17. En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	74
Tabla 18. En el año 2013: ¿Qué tasa de interés pagó?.....	75
Tabla 19. En el año 2013: Los créditos fueron en los montos solicitados.....	76
Tabla 20. En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?.....	77
Tabla 21. Número de veces que solicitaron crédito las Mypes.....	78

Tabla 22. En el año 2014: ¿En qué entidad solicitó el crédito para su empresa?	79
Tabla 23. En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	80
Tabla 24. En el año 2014: ¿Qué tasa de interés pagó?.....	81
Tabla 25. En el año 2014: Los créditos fueron en los montos solicitados.....	82
Tabla 26. En el año 2014: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?.....	83
Tabla 27. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	84
Tabla 28. ¿Recibió usted capacitación previa para la administración del crédito financiero?	85
Tabla 29. Cursos de capacitación que ha tenido usted en los últimos dos años	86
Tabla 30. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	87
Tabla 31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.	88
Tabla 32. ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?.....	89
Tabla 33. ¿En qué años recibió más capacitación?	90
Tabla 34. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	91
Tabla 35. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?.....	92
Tabla 36. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	93
Tabla 37. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	94
Tabla 38. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	95
Tabla 39. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años?.....	96
Tabla 40. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años?.....	97

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Edad de los representantes legales de las Mypes.....	58
Figura 2. Sexo de los representantes legales de las Mypes.....	59
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes.....	60
Figura 4. Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes...	61
Figura 5. Estado civil de los representantes legales de las Mypes.....	62
Figura 6. Tiempo que se dedican al rubro empresarial las Mypes	63
Figura 7. Formalidad de las Mypes.....	64
Figura 8. Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	65
Figura 9. Número de trabajadores eventuales de las Mypes.....	66
Figura 10. Motivos de formación de las Mypes.....	67
Figura 11. ¿Cómo financian su actividad productiva las Mypes.....	68
Figura 12. Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?.....	69
Figura 13. Nombre de la institución financiera de la que recibió financiamiento y que tasa de interés paga.....	70
Figura 14. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las Mypes.....	71
Figura 15. Número de veces que solicitaron crédito las Mypes.....	72
Figura 16. ¿En qué entidad solicitó el crédito para su empresa?	73
Figura 17. En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	74
Figura 18. En el año 2013: ¿Qué tasa de interés pagó?.....	75
Figura 19. En el año 2013: Los créditos fueron en los montos solicitados.....	76
Figura 20. En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?.....	77
Figura 21. Número de veces que solicitaron crédito las Mypes.....	78

Figura 22. En el año 2014: ¿En qué entidad solicitó el crédito para su empresa? 79

I. INTRODUCCIÓN.

El problema histórico de la Mypes en el mundo es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de garantías; tal vez por la falta de visión de los gobiernos en el mundo, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mypes no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las Mypes, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mypes exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mypes que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con ésta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mypes, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos) hicieron que se incremente del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si sabemos que las Mypes no pueden penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos.

La mayoría de los países de América latina se encuentran afectados por los problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en la cual se desarrollan la mayoría de las micro empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía, estas

empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y desarrollo de empleo en la región.

Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso al sistema financiero institucionalizados, cabe señalar que las posibilidades de lograr estar y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrolle gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas. Las microempresas son fabricantes, proveedoras de servicios y minoristas que constituye una parte integral de la economía, como compradores y vendedores. No solo generan empleo si no que además contribuyen al crecimiento económico de América latina.

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las micro y pequeñas empresas (MYPES), en el Perú son un componente muy importante del motor de nuestra economía, a nivel nacional brindan empleo al 80 % de la población económicamente activa, y generan cerca del 40 % del producto bruto interno (PBI), Es indudable que abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país entre lo más importante cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en las condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente el aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo aceleradamente y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas de diferentes sectores y rubros; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de prendas de vestir van a brindar trabajo a los

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en el ámbito de estudio.
- Describir las principales características de las mypes en el ámbito de estudio.
- Describir las principales características del financiamiento de las mypes en el ámbito de estudio.
- Describir las principales características de la capacitación de las mypes en el ámbito de estudio.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las mypes en el ámbito de estudio.

Actualmente el paradigma supremo es la efectividad para la competitividad; cada día las empresas en mayor cantidad están desarrollando fuerzas y recursos para agregar capacidad productora de bienes y servicios de calidad, además están tratando de ganar posición en niveles de productividad e incluso vienen desarrollando mecanismos de anticipación estar presentes en la población o mercado que les toca competir. La micro y pequeña empresa no puede ser ajenas a esta búsqueda de efectividad; no pueden quedarse relegadas y condenadas a las opiniones negativas de la población; por el contrario deben aprovechar ventajosamente las experiencias de otros países y del sector privado nacional y especialmente estar preparado para tomar las decisiones financieras más efectivas en relación con el financiamiento e inversiones para poder desarrollarse hasta lograr los mejores indicadores de impacto, resultado y producto hasta disponer de la productividad necesaria que le permitan ganar competitividad. La adecuada toma de decisiones financieras, puede llevar a las MYPES alcanzar el liderazgo local, regional y nacional. Este liderazgo, puede agregar suficiente capacidad para cubrir la mayor parte de demanda de la población e instrumentar una expansión ordenada, que no es otra cosa que desarrollo institucional. La toma efectiva de decisiones financieras, facilita la construcción de la capacidad

instalada que necesita la entidad para ofrecer beneficios adicionales a la población. Asimismo permitirá aprovechar ventajosamente los desequilibrios de la oferta y la demanda que no puede cubrir los grandes supermercados y obtener los beneficios que facilitarán su desarrollo. Las decisiones financieras efectivas, originarán los ajustes necesarios en la estructura organizacional y las estrategias institucionales, lo que conllevará a la solidificación que necesita la empresa para alcanzar el desarrollo. Las decisiones financieras efectivas, sirven de base para ajustar las prioridades de financiamiento e inversión necesarias para producir los bienes y servicios de calidad que exige la población, lo cual de una u otra forma significa ventajas frente a otras entidades del sector público y especialmente frente al sector privado, en las áreas donde se manifiesta la competencia en forma abierta. Para que los recursos utilizados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, alcancen las metas, objetivos, misión y visión empresarial, es necesario que los mismos dispongan de una adecuada dirección y gestión financiera. La dirección y gestión financiera, incluye la planeación, organización, ejecución, coordinación y control de la actividad comercial, mediante la utilización de los financieros para el logro de los objetivos establecidos en los planes.

Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores de comercio, productivos y de servicios de la ciudad de Pucallpa y otros ámbitos geográficos conexos

I. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para la presente tesis se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones, ya concluidas, de las que se obtuvo los antecedentes del problema para la misma, permitiendo una coherente comprensión y desarrollo a indagar en este trabajo de investigación. Los micro y pequeños

emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito (Amorós, E., 2007). Es a partir de estos puntos que se va a definir, describir y analizar las dimensiones para determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES, partiendo del estudio y comprensión de trabajos de investigación anteriores, que no solo profundice el tema sino que trate de orientar correctamente a las MYPES. En base a lo anteriormente mencionado, se obtuvo investigaciones en las que se empieza a reconocer que el financiamiento es una estrategia que permite que muchos negocios sigan logrando una optimización en el tiempo.

Prado(2010) en su tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, cuyo título es “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil – confecciones de Gamarra”.

Donde se muestra que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento. La investigación tuvo como objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas textiles de confección Gamarra. Fueron evaluadas 81

MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, concluyendo que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor. Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable. Y es que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad.

Valdiviezo (2012), en su tesis para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas, cuyo título es “Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011”.

Dicha investigación se basa en un estudio de campo exploratorio, la que tuvo como sujetos de estudio a 118 gestores que dirigen tales empresas en los distritos de Chiclayo, La victoria y José Leonardo Ortiz, durante el período Enero – Diciembre. Se utilizó la técnica de la encuesta para recabar la información. A los resultados, el autor los tomó para obtener una referencia de como las micro y pequeñas empresas gracias a la obtención de créditos otorgados por IMF³S se han desarrollado, ya que últimamente con el aumento de la demanda han disminuido las barreras para obtener un crédito, generando un interés por los pequeños empresarios quienes tienen el afán de mejorar su producción, aumentar ingresos y expandir su mercado. El autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan

con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las MYPES.

Hinojosa(2012), en el VIII CIAEC 038 – Congresos Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, presentó su tema de investigación titulado “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C”. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15 preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y la prueba chi cuadrado para el análisis de los mismos. El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Por lo que terminó concluyendo que el impacto de los créditos otorgados por la CMAC Piura es, en gran medida, favorable

para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 El Financiamiento

2.2.1.1 Conceptualización de financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Para Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las MYPES es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad

de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una MYPE.

Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

Teoría de Modigliani y Miller M&M

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

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”.

Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”.

Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de 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 .

3.2.4. Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas.

Así mismo, en el Perú las MYPES cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no son reguladas por la misma. Tal y como se presenta:

A. Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS. Tales como:

- Bancos
- Entidades financieras no bancarias: cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito.

Considerando que cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de otras entidades. La variedad de oferta en el mercado hace posible que en la actualidad existan diferentes

propuestas de conseguir financiamiento formal, que a continuación detallaremos:

Bancos

En el Perú, los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa). Cabe recalcar que ahora los Bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE cuyo acceso no resulta difícil. (Pro Inversión, 2007). Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Cajas municipales de ahorro y crédito

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009). Portocarrero, F. (2000) coincide con lo anteriormente mencionado, pero recalca que existen problemas institucionales que las CMAC enfrentan, 26 derivados de su estructura de propiedad, que dificulta la ampliación de su base patrimonial, de la rigidez de su gestión como empresas públicas y de sus problemas de gobernabilidad. A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas

instituciones captan recursos del público con el fin de realizar operaciones de financiamiento, dando preferencia a las pequeñas y microempresas. Solicitando usualmente garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo.

Cajas rurales de ahorro y crédito

Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009). A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) menciona que estas instituciones captan recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Las que para otorgar financiamiento, solicitan entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Microfinancieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009) Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa, solicitando usualmente el autoevaluó de propiedades. (ProInversión, 2007).

Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009).

B. Fuentes de financiamiento semiformal

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., y otros (2001) de acuerdo al estudio que realizaron mencionan, que éstas son entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están las ONG y las instituciones públicas (Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG) (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

ONG

En el Perú las ONG más importantes son como programas de microfinanzas miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Siendo muchas de estas organizaciones no gubernamentales las que operan programadas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares 28 internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009)

C. Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados. Es allí donde surgen las fuentes de financiamiento informal, que vienen a ser todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos), a las juntas, comerciantes, entre otros. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

Agiotistas o prestamistas profesionales: Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien. (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001)

Juntas: Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito (Von Pische, 1992) citado por (Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C, y otros. 2001).

D. Ahorros Personales

Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que

un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es poco probable que un banquero, o cualquier persona en este caso, preste dinero para un nuevo negocio si el empresario no arriesga capital propio. (Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., y Palich, L., 2007). Con lo ya mencionado se considera que ésta es una forma de obtener financiamiento sin tener que pagar ningún interés, esto incluye recurrir a los ahorros personales o de cualquier otra fuente personal de la que se disponga, el vender algún bien, en usar hasta el propio dinero del negocio para volver a reinvertirlo, entre otras opciones.

2.2.2 La Capacitación.

2.2.2.1 Concepto de Capacitación

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución. También Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparada para ocupar las funciones que requiera la empresa. El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

2.2.2.2 La capacitación como inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus colaboradores. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo cosa que no sucede en las mypes , ya que no cuentan con suficiente financiamiento para desarrollar dichas capacitaciones.

Capacitación y desarrollo empresarial

La capacitación empresarial promueve el desarrollo empresarial a través de su apoyo a la formulación e implementación de valores y visiones corporativas. El logro de los objetivos de las empresas requiere una cultura que propicie el clima y la efectividad.

La capacitación en una empresa es vital para promover mejoramientos en la cultura de la misma y para ello se debe tener en cuenta:

- Los Valores que deben ser conocidos, asimilados y "vivenciados" por el personal de las empresas. Estos se relacionan con la jerarquía, la organización del trabajo, la delegación y con todo proceso técnico o administrativo.
- Las habilidades, ya que de su existencia en el repertorio de comportamientos de las personas en la organización garantiza la

calidad y la efectividad, su conocimiento facilita los procesos de selección, capacitación, rotación, evaluación del desempeño y administración de carreras ocupacionales.

- Los conocimientos porque existen conceptos específicos que los empleados deben conocer y de los cuales deben tener conciencia. Es aconsejable que la empresa diseñe procesos de capacitación para que los conozcan, comprendan, retengan y utilicen en su trabajo.

Es importante que los empleadores ayuden a los empleados a conocerse a sí mismos y a los demás (habilidades, experiencias, expectativas, planes y proyectos, valores, actitudes y particularidades del desempeño propio y de los demás, a través de procesos de capacitación). Todos los elementos que estimulan el desarrollo empresarial son objeto de aprendizaje y elaboración conceptual por parte del empleado. El aprendizaje es condición necesaria para permanecer en la empresa y actuar de forma efectiva. Sin la asimilación e incorporación de estos y otros elementos a la cultura de las organizaciones, es imposible imaginar un trabajador eficiente, efectivo y con un desempeño exitoso

2.2.3 La Rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

2.2.3.1 Concepto de Rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. Lo habitual es que la rentabilidad haga referencia a las ganancias económicas que se obtienen mediante la utilización de determinados recursos. Por lo general se expresa en términos porcentuales.

(Sánchez, 2001) nos dice en la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori.

2.2.3.2 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad expresada como ROI por sus siglas en inglés Return on Investment, muestra en el juego de Cashflow 101 creado por

Robert Kiyosaki y en la vida real, una tasa a obtener por cualquier inversión y la cual debe ser mayor a la tasa libre de riesgo que puede dar el banco si invirtiéramos ahí para compensar el riesgo que se está asumiendo de la Rentabilidad.

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.

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.

2.2.3.3 Tipos de rentabilidad

El análisis económico ayuda a verificar cómo genera resultados una empresa y cómo mejorarlos. Sánchez (2002) concluye que existen dos tipos de rentabilidad:

a) La rentabilidad económica

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. Beneficio antes de intereses e impuestos (BAI).

$$RF = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

b) La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

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

2.3. Marco conceptual

2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

2.3.2.1 Características de las MYPES

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

Cambios que nos trae esta Ley a las micro y pequeñas empresas

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

- Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.
- Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.
- Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, 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 materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.
- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.
- El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.
 - o La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.
 - o La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las MYPES deben reunir las siguientes características:

a) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
- La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT. Para Pro Inversión y ESAN (2007) entre las características comerciales y administrativas de las MYPES destacan las siguientes:
 - Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
 - Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
 - Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
 - Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
 - Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
 - Disponen de limitados recursos financieros.
 - Tienen un acceso reducido a la tecnología.
 - Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad. Así también diversos autores destacan que hay elementos característicos exitosos de las MYPES y lo destaca de esta forma la investigación que realizó, Pro Inversión (2007):
- Poseen una intuitiva percepción de las necesidades de los clientes, lo que implica que están enfocados en el mercado y, dado su tamaño, tienen flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias rápidamente.
- Tienen la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impida continuar con la normalidad.
- Destaca su creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales que les permite diseñar soluciones de negocios que corresponden a su disponibilidad efectiva de recursos.
- Llevan un trabajo duro y persistente, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas.
- Buscan apoyo de grupos de referencia, especialmente de familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

2.3.3 .Definiciones del financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. según Domínguez (2005) El financiamiento puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional.

2.3.4 .Definiciones de la capacitación

- Capacitación Es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud (Blaque, 1999).
- Es una necesidad, porque las personas aprenden de todos modos en el ejercicio de sus funciones, la capacitación es una guía o ayuda Mace, 1990
- 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.

2.3.5 Definiciones de la rentabilidad

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.

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 la investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizó fue el cuantitativo (se midieron las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretende decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

3.1.2. Nivel de investigación

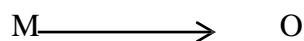
El nivel de investigación fue el descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describen los datos y este debe tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal es saber el por qué y para qué se está realizando.

3.2. Diseño de investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal- retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento, capacitación y rentabilidad

3.2.1. No experimental

La investigación fue no experimental, por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

3.2.2. Transversal

El estudio fue transversal, porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

3.2.3. Retrospectivo

Fue retrospectiva, porque se indagará sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.2.4. Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.3. Población y muestra

3.3.1 Población

La población de la investigación estuvo conformada por veinte (20) Mypes del sector Comercio – rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, que han tenido operaciones comerciales durante los años 2015.

3.3.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 10 Mypes del sector comercio–rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa, que han tenido operaciones comerciales durante los años 2014 y 2015.

3.4 Definición y operacionalización de las variables

Cuadro 1

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Másde20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes(variable principal)	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 No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	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 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	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes(principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de 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 recibidos	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e instrumentos.

3.5.1 Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta.

La Encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

3.5.2 Instrumentos

El instrumento que se utilizó para conseguir los objetivos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

El Cuestionario es un instrumento de investigación. Este instrumento se utiliza, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

3.6 Plan de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS versión 18 (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

a) Respecto a las características de las Mypes en estudio:

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad Pucallpa

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	8	80%
18 – 25 (Joven)	2	20%
Total	10	100%

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

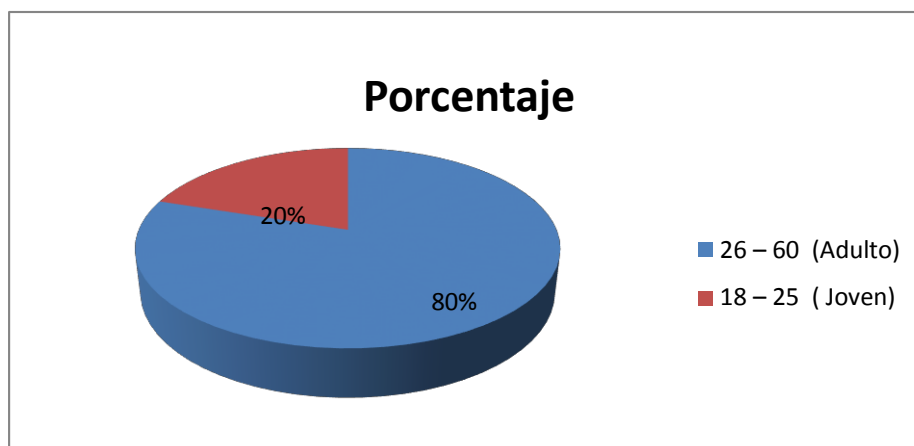


Figura 1. Edad de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 1, se observa que el 80% de los representantes son adultos con edades que fluctúan entre 26 a 60 años, y el 20% son jóvenes con edades entre 18 a 25 años.

Tabla 2

Sexo de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	2	20%
Femenino	8	80%
Total	10	100%

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

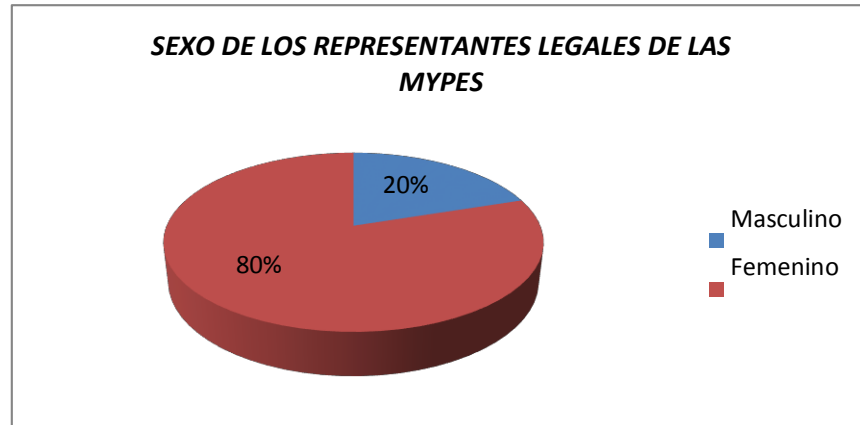


Figura 2. Sexo de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 2 se observa que el 20% de los representantes legales son del sexo masculino, y el otro 80% son del sexo femenino.

Tabla 3

Grado de Instrucción de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa		0%
Primaria incompleta		0%
Secundaria completa	1	10%
Secundaria incompleta		0%
Superior universitario completa	5	50%
Superior universitario incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	3	30%
Superior no universitario incompleta	1	10%
Total	10	100%

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

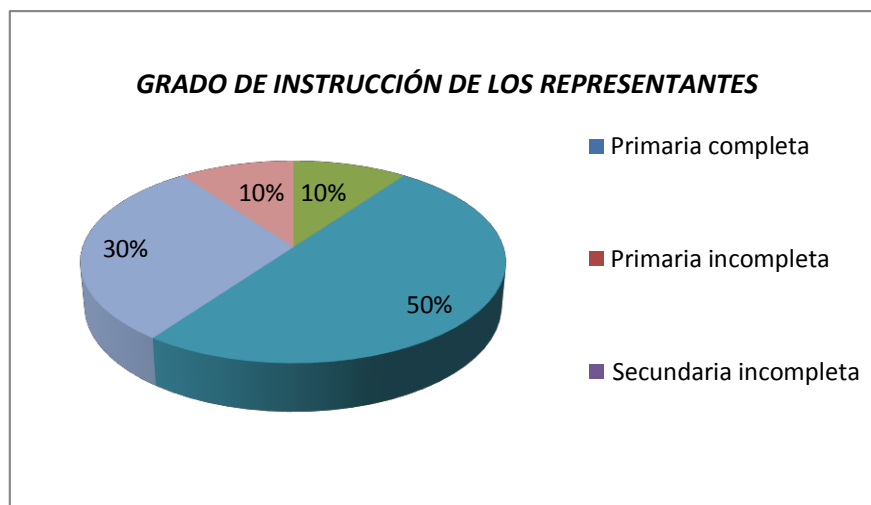


Figura 3. Grado de Instrucción de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 3, se observa que el 50% tiene Educación Universitaria completa, un 30% tiene educación superior no universitaria completa, un 10% tiene educación superior no universitaria incompleta y un 10% tiene educación secundaria completa.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	20%
Casado	5	50%
Conviviente	3	30%
Total	10	100%

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

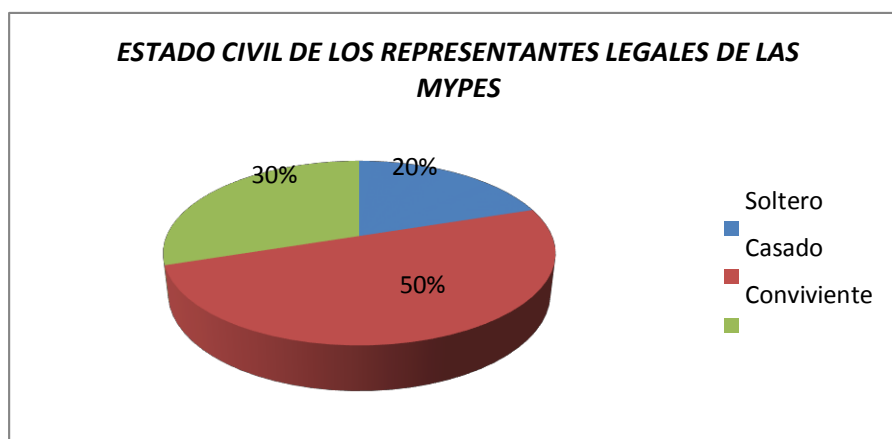


Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 4, se observa que el 50% de los representantes son casados, un 30% son convivientes, y un 20% son solteros.

b) Describir las principales características del perfil de las Mypes en estudio.

Tabla 6

Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	3	30%
03 años a 5 años	3	30%
05 años a 7 años	4	40%
Más de 7 años	0	0%
Total	10	100%

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

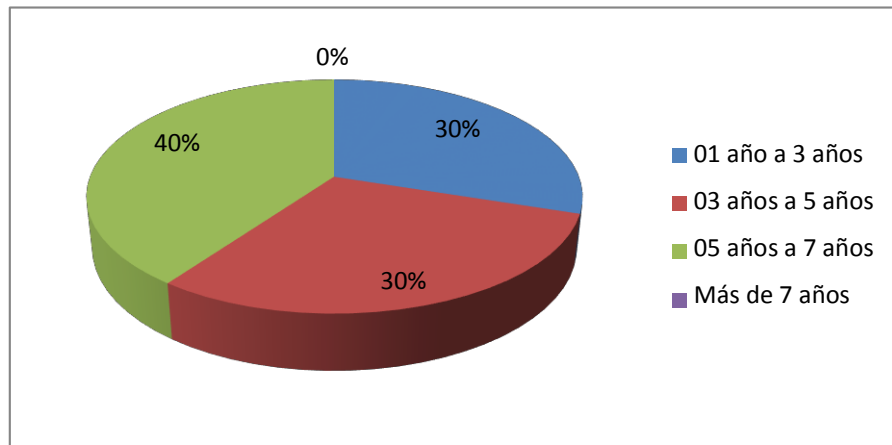


Figura 6. Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial las Mypes en estudio

En la tabla y figura 6, se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% tiene entre cinco y siete años, un 30% tiene entre uno y tres años, y otro 30% tiene entre tres y cinco años en el rubro empresarial.

Tabla 7

Formalidad de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	10	100%
Informal	0	0%
Total	10	100%

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

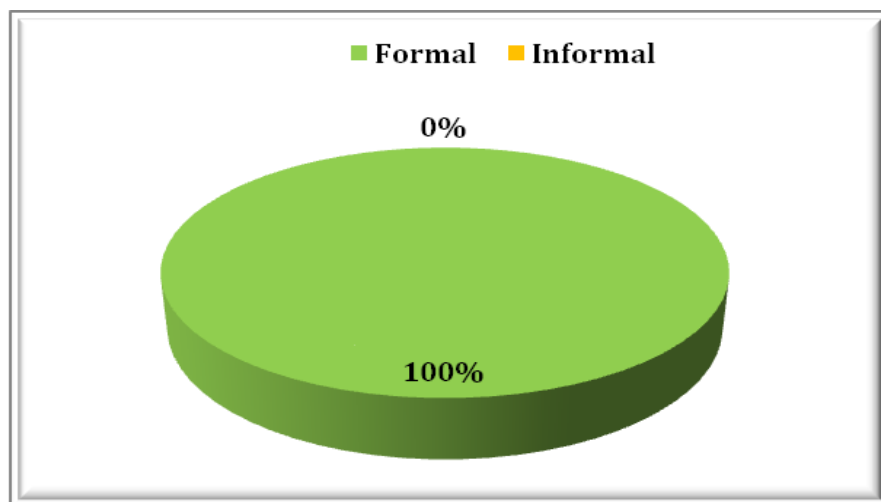


Figura 7. Formalidad de las Mypes del rubro prendas de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 7, se observa que según el 100% de los representantes legales encuestados, las Mypes son formales.

Tabla 8.

Número de trabajadores permanentes de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, en el año 2015

Número de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		0%
01 Trabajador		0%
02 Trabajadores	6	60%
03 Trabajadores	4	40%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

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

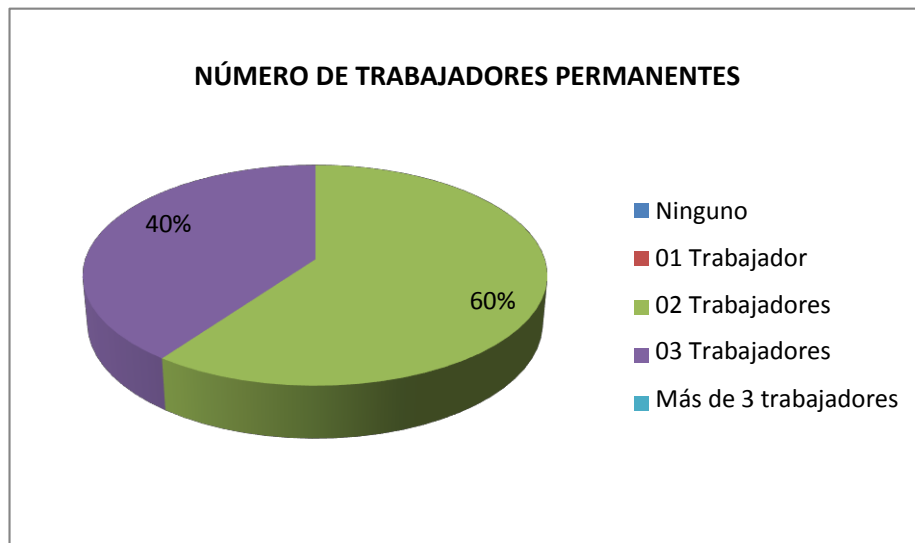


Figura 8. Número de trabajadores permanentes de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

En la tabla y figura 8, se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% posee dos trabajadores permanentes, el 40% posee tres trabajadores permanentes.

Tabla 9

Número de trabajadores eventuales de las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, en el año 2015.

Número de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje	
Ninguno		0%	
01 Trabajador	3	30%	
02 Trabajadores	5	50%	
03 Trabajadores	2	20%	
Más de 3 trabajadores		0%	
Total	10	100%	

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

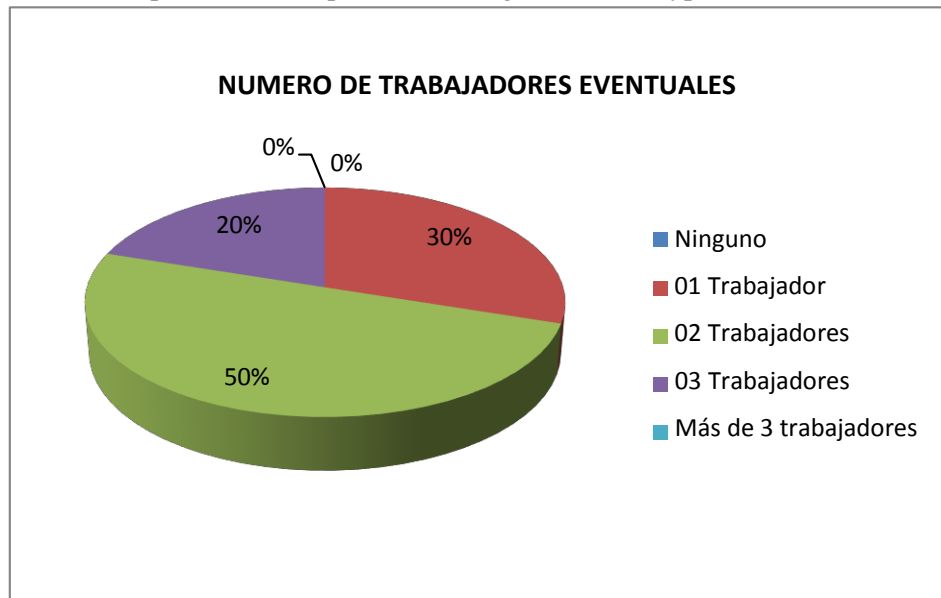


Figura 9. Número de trabajadores eventuales de las Mypes del rubro prendas de vestir

En la tabla y figura 9, se observa que, el 50% de encuestados tiene 02 trabajadores eventuales, un 30% tiene 01 trabajador, mientras que el 20% restante tiene tres trabajadores eventuales.

Tabla 10.

Motivos de formación de las Mypes del sector prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	8	80%
Subsistencia	2	20%
Total	10	100%

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

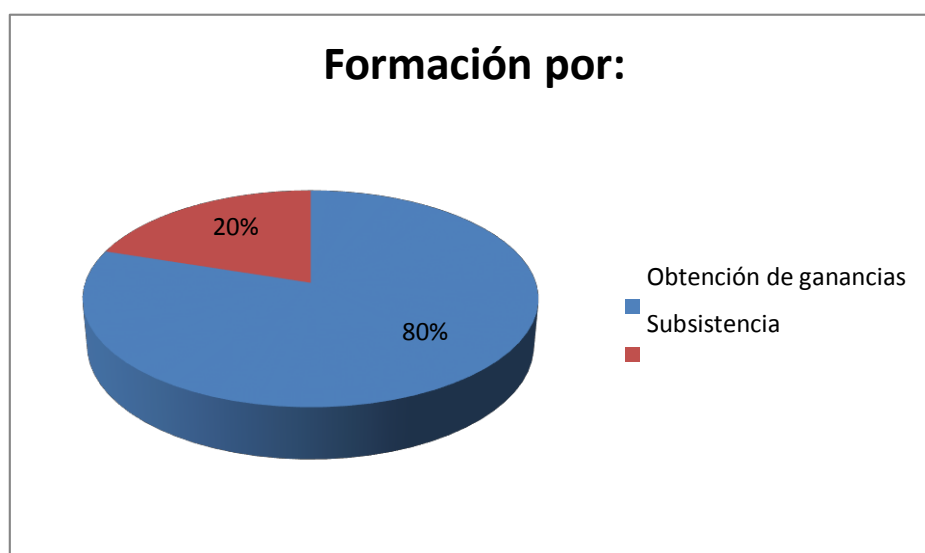


Figura 10. Motivo de formación de las Mypes

En la tabla y figura 10, se observa que el 80%, de las Mypes encuestadas se formaron para obtener ganancias y el 20% lo hizo como subsistencia.

- c) **Describir las principales características de financiamiento en el ámbito de estudio.**

Tabla 11

Cómo financian su actividad productiva las Mypes del rubro prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Financiamiento propio	2	20%
Financiamiento de terceros	8	80%
Total	10	100%

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

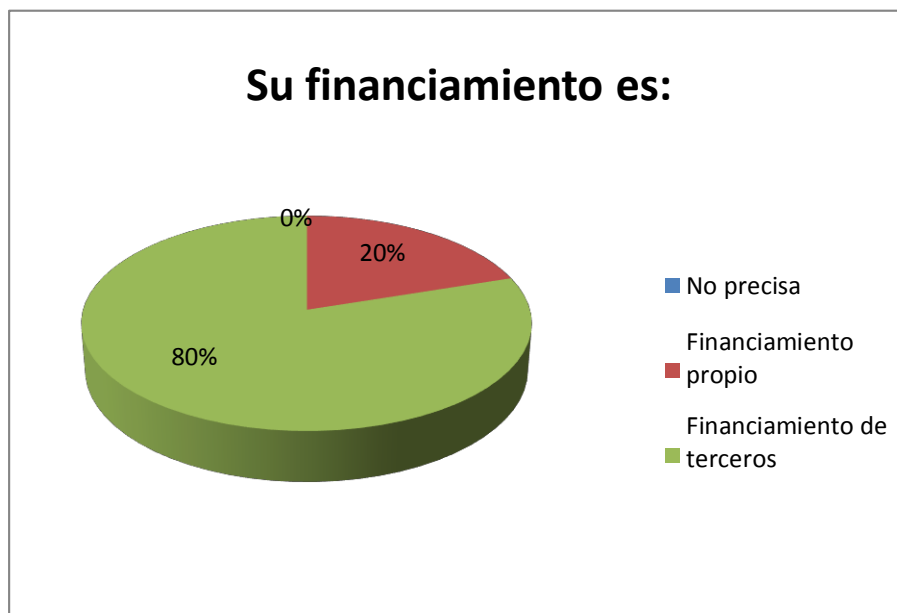


Figura 11. Cómo financian su actividad productiva las Mypes en estudio

En la tabla y figura 11, se observa que el 20% financia su actividad productiva con recursos propios, y el otro 80% lo hace con financiamiento de terceros.

Tabla 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	50%
Entidades no bancarias	3	30%
Usureros	0	0%
No precisa	2	20%
Total	10	100%

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

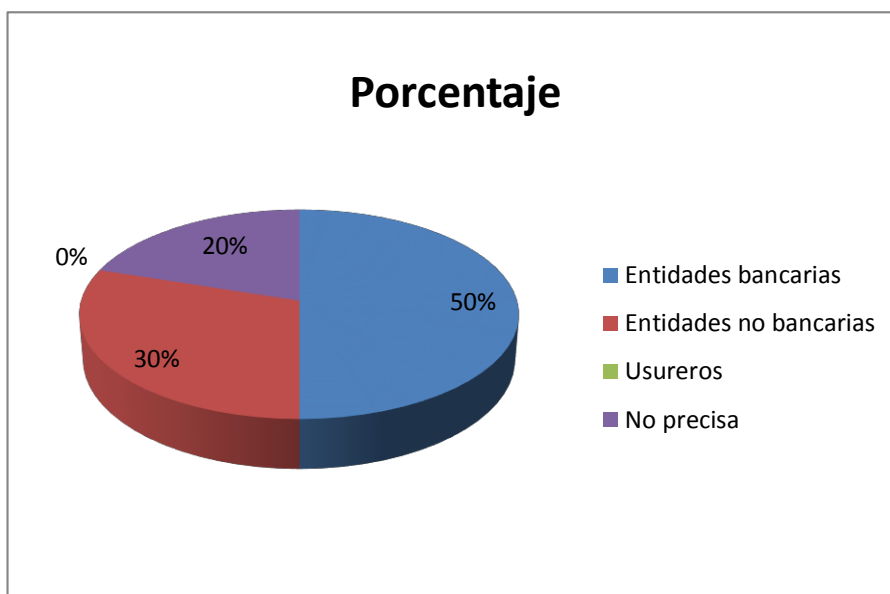


Figura 12. Sobre el financiamiento de terceros

En la tabla y figura 12, se observa que el 50% de las Mypes en estudio obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 30% lo recibió de entidades no bancarias, y el 20% no precisa.

Tabla 13

Nombre de la institución financiera de la que recibió financiamiento

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	3	30%
Banco Continental	2	20%
Financiera Crediscotia	2	20%
Caja Maynas	1	10%
No precisa	2	20%
Total	10	100%

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

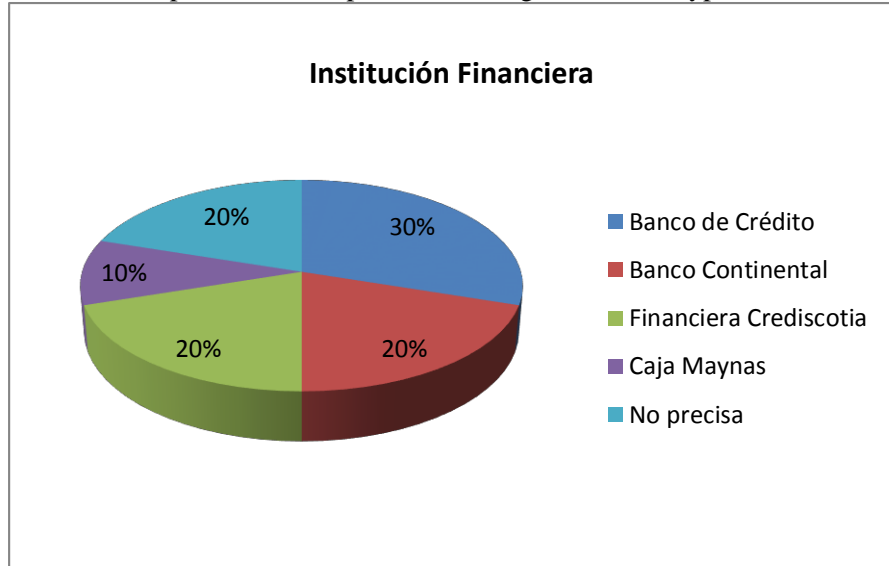


Gráfico 13. Nombre de la Institución financiera de la que recibió financiamiento

En la tabla y figura 13, se observa que, el 30% obtuvo financiamiento del Banco de Crédito, un 20% lo obtuvo del Banco Continental, otro 20% lo recibió de Financiera Crediscotia y el 10% de la Caja Maynas, mientras que un 20% no precisa.

Tabla 14

Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las Mypes del sector prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	50%
Entidades no bancarias	3	30%
Usureros	0	0%
No precisa	2	20%
Total	10	100%

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

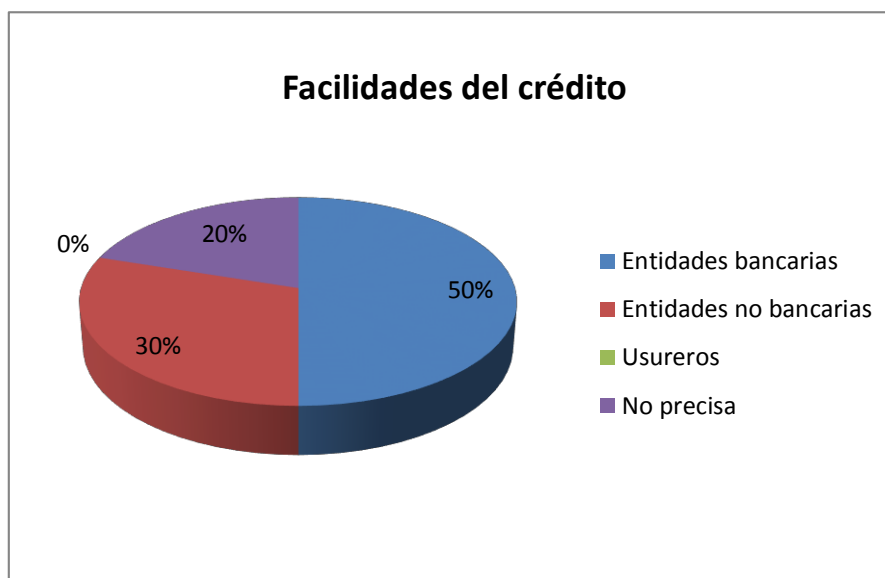


Figura 14. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de encuestados el 50% manifiestan que las entidades bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 30% manifiesta que son las entidades no bancarias y el 20% no precisa.

Tabla 15

Número de veces que solicitaron crédito las Mypes del sector prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa , en el año 2014.

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
01 vez	5	50%
02 veces	2	20%
03 veces	1	10%
Total	10	100%

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

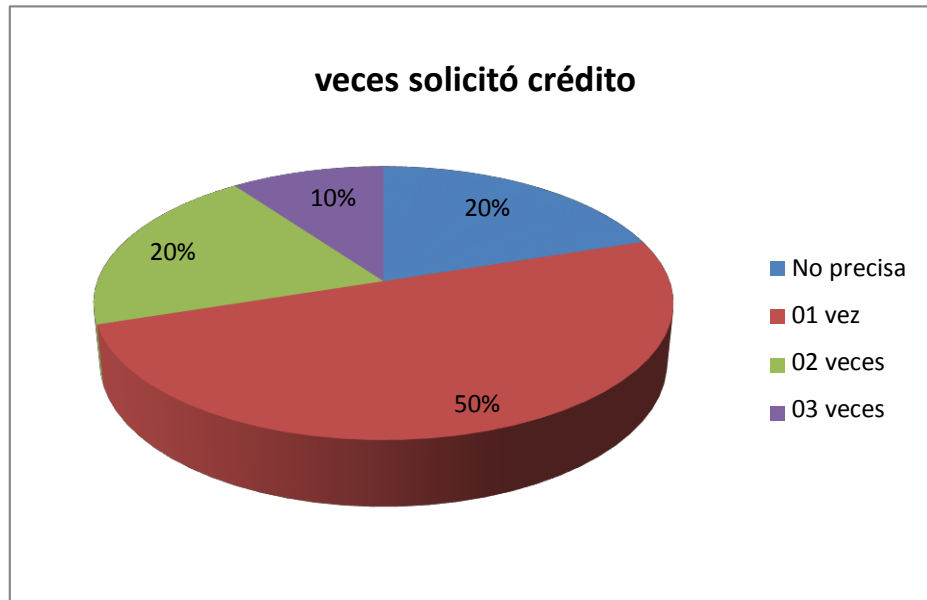


Figura 15. Número de veces que solicitaron crédito en el año 2014

En la tabla y figura 15, se observa que el 50% de encuestados solicitaron crédito sólo una vez, un 20% lo solicitó dos veces, otro 20% no precisa, y un 10% lo solicitó tres veces.

Tabla 16

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

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Banco de Crédito	3	30%
Continental	1	10%
Crediscotia	2	20%
Caja Maynas	2	20%
Total	10	100%

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

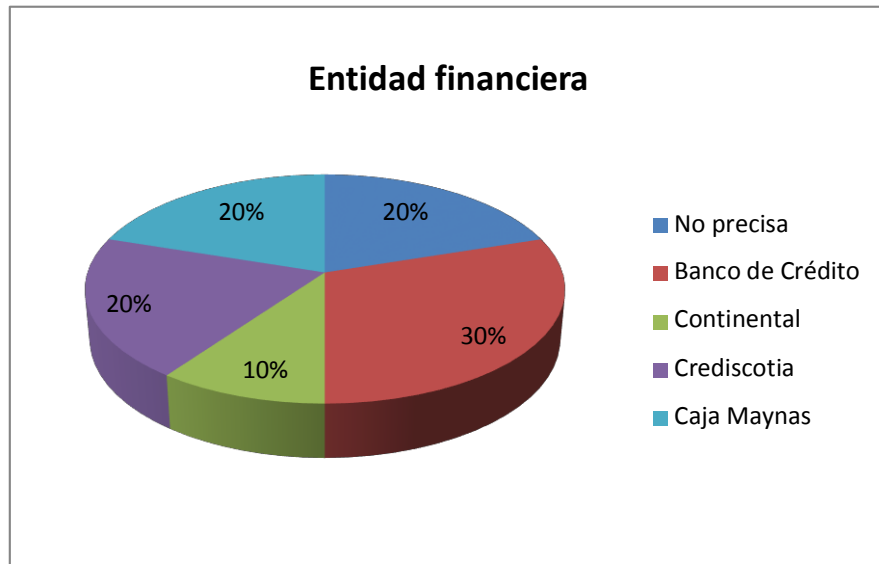


Figura 16. Entidad financiera a la que solicitó crédito el año 2014

En la tabla y figura 16, se observa que, el 30% de encuestados solicitó crédito al Banco de Crédito, un 10% lo hizo al Banco Continental, otro 20% lo pidió a financiera Crediscotia, un 20% a la Caja Maynas, mientras que un 20% no precisa.

Tabla 17

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

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Corto Plazo	5	50%
Largo Plazo	3	30%
Total	10	100%

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

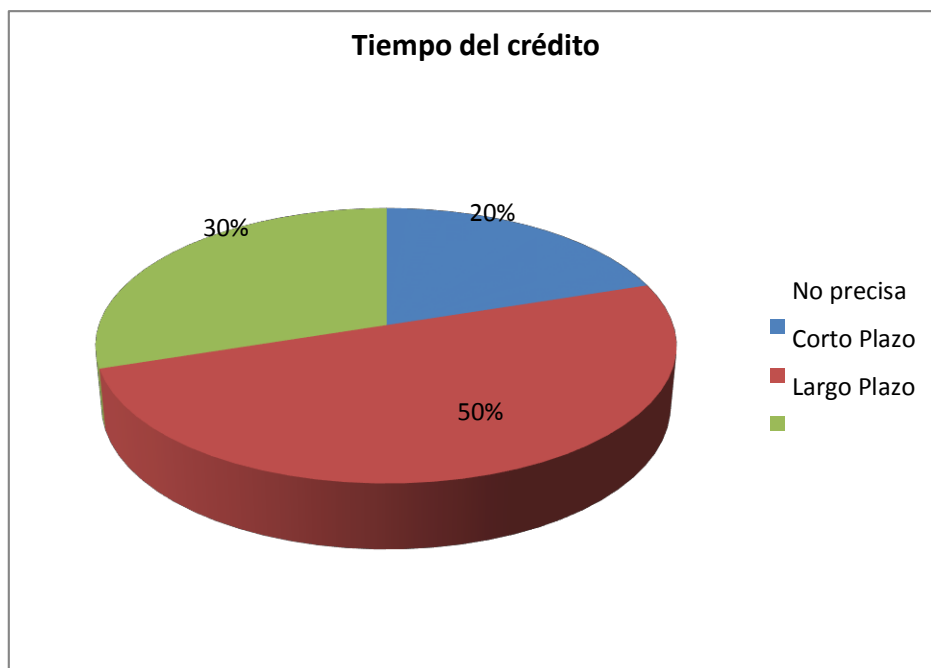


Figura 17. En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

En la tabla y figura 17, se observa que, el 50% manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, mientras que el 30% manifestó que fue a largo plazo y un 20% no precisó.

Tabla 18

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
1.5% Mensual	5	50%
2.0% Mensual	0	0%
2.5% Mensual	3	30%
Total	10	100%

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

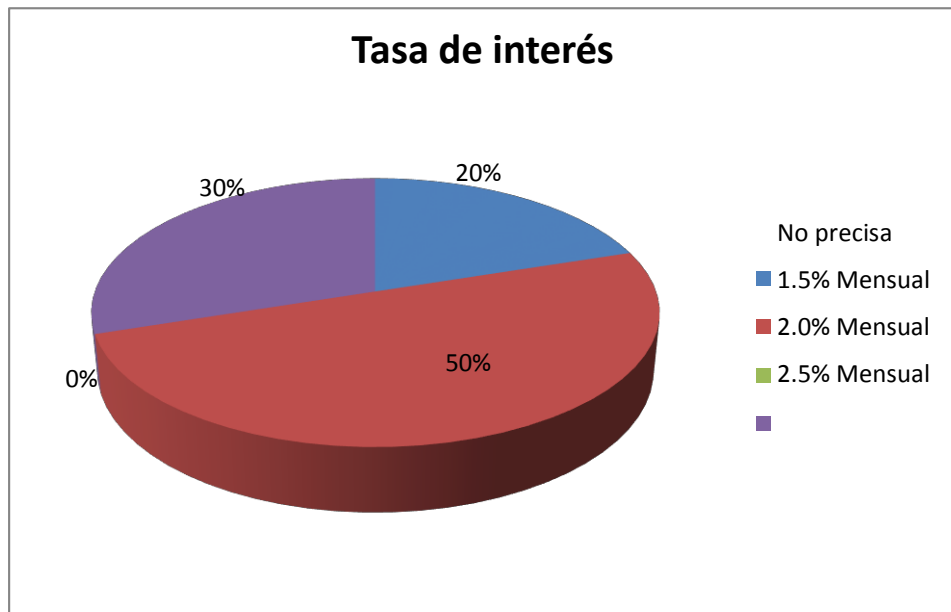


Figura 18. Tasa de interés que pagó en el año 2014

En la tabla y figura 18, se observa que, el 50% de encuestados pagó 1,5% de interés mensual en el año 2014, el 30% manifestó que pagó el 2.5% mensual, mientras que un 20% no precisa.

Tabla 19

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

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	5	50%
No	3	30%
Total	10	100%

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

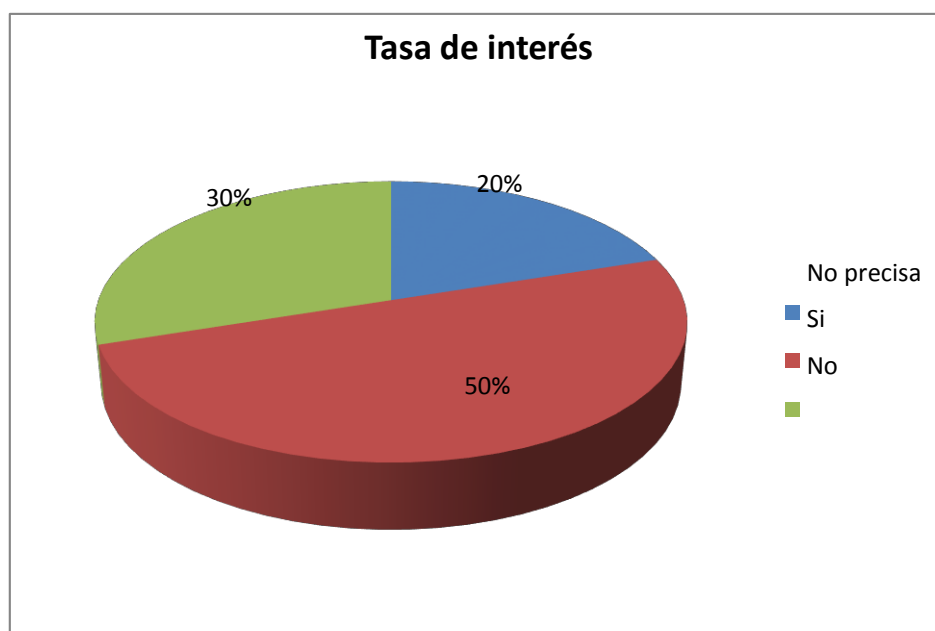


Figura 19. Si los créditos otorgados en el año 2014, fueron en los montos solicitados.

En la tabla y figura 19, se observa que del 100% de encuestados, al 50% sí se le otorgaron los créditos en los montos solicitados, al 30% no fue así, y el 20% no precisa.

Tabla 20

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

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	5	50%
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00	3	30%
Más de S/.50,000.00	0	0%
Total	10	100%

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

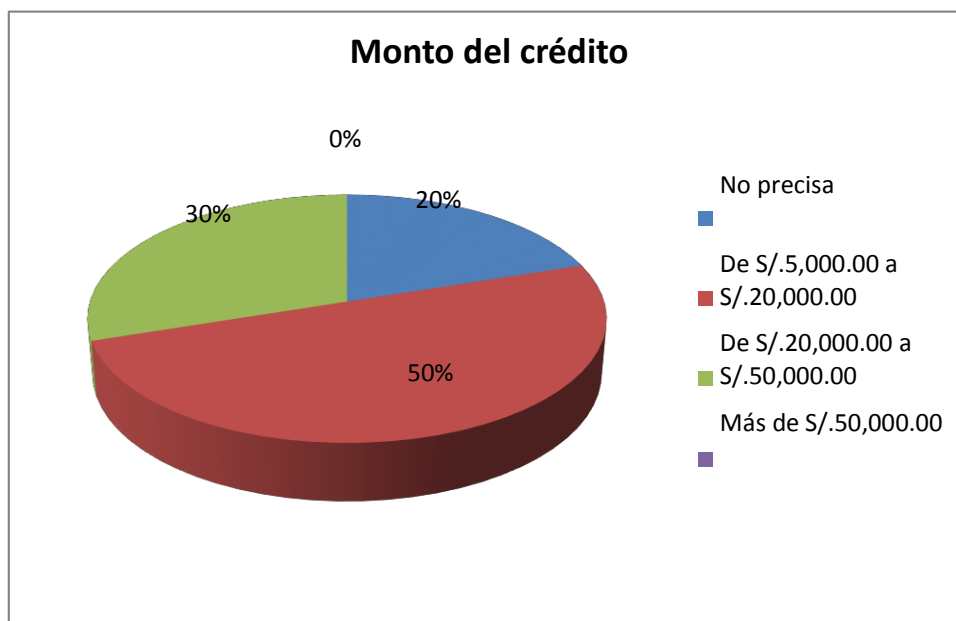


Figura 20. Monto de crédito solicitado en el año 2014

En la tabla y figura 20, se observa que, el 50% de encuestados solicitaron entre S/.5,000 a S/.20,000, el 30% manifestó que solicitó crédito de S/.20,000 a S/.50,000, y un 20% no precisa..

Tabla 21.

Número de veces que solicitaron crédito las Mypes del sector prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa , en el año 2015

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
01 vez	3	30%
02 veces	2	20%
03 veces	2	20%
Total	10	100%

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

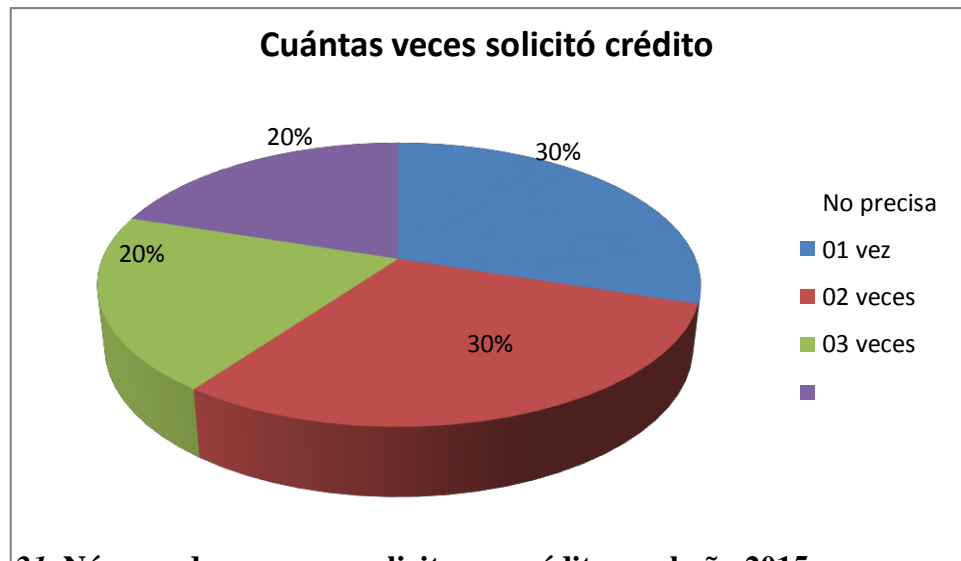


Figura 21. Número de veces que solicitaron crédito en el año 2015

En la tabla y figura 21, se observa que el 30% de encuestados solicitaron créditos una vez, otro 30% no precisa, un 20% solicitó dos veces el crédito y otro 20% lo solicitó tres veces.

Tabla 22

En el año 2015: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Banco Continental	2	20%
Banco de Crédito	2	20%
Crediscotia	2	20%
Caja Maynas	1	10%
Total	10	100%

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

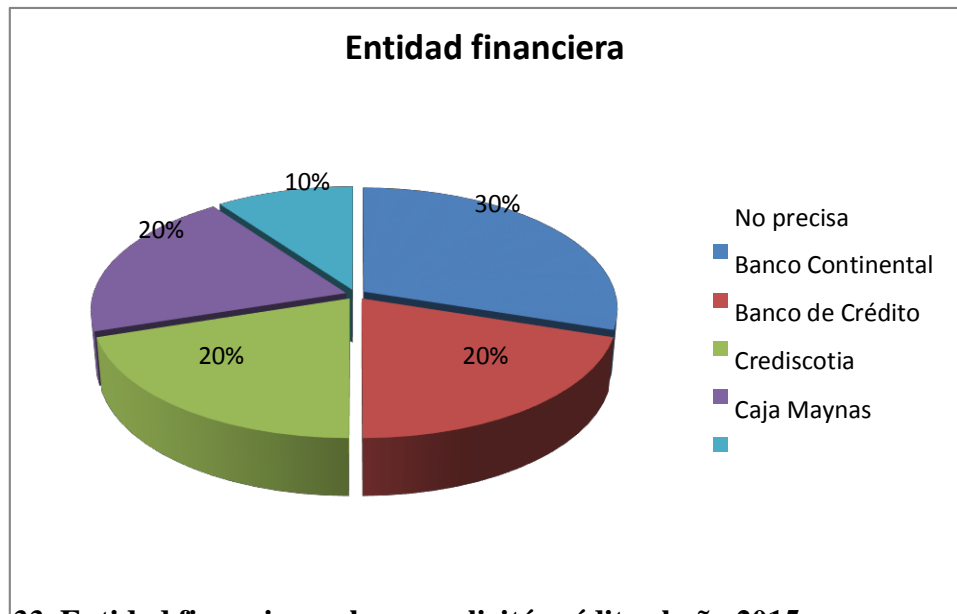


Figura 22. Entidad financiera a la que solicitó crédito el año 2015

En la tabla y figura 22, se observa que, el 30% de encuestados no precisa, un 20% lo solicitó al Banco de Crédito, otro 20% lo hizo al Banco Continental, y otro 20% más lo pidió a Crediscotia, y el 10% restante solicitó crédito a la Caja Maynas el año 2015.

Tabla 23

En el año 2015: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Corto Plazo	5	50%
Largo Plazo	2	20%
Total	10	100%

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

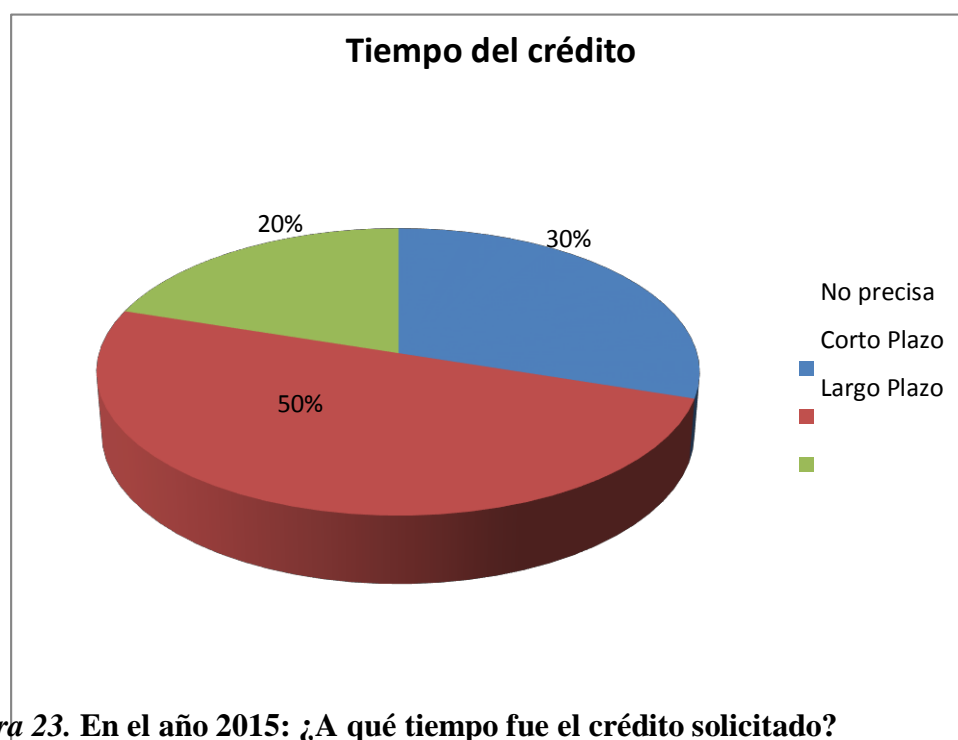


Figura 23. En el año 2015: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

En la tabla y figura 23, se observa que, el 50% manifestó que solicitó crédito a corto plazo, un 30% no precisa, mientras que un 20% solicitó crédito a largo plazo.

Tabla 24

En el año 2015: ¿Qué tasa de interés pagó?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
1.5% Mensual	4	40%
2.0% Mensual	0	0%
2.5% Mensual	3	30%
Total	10	100%

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

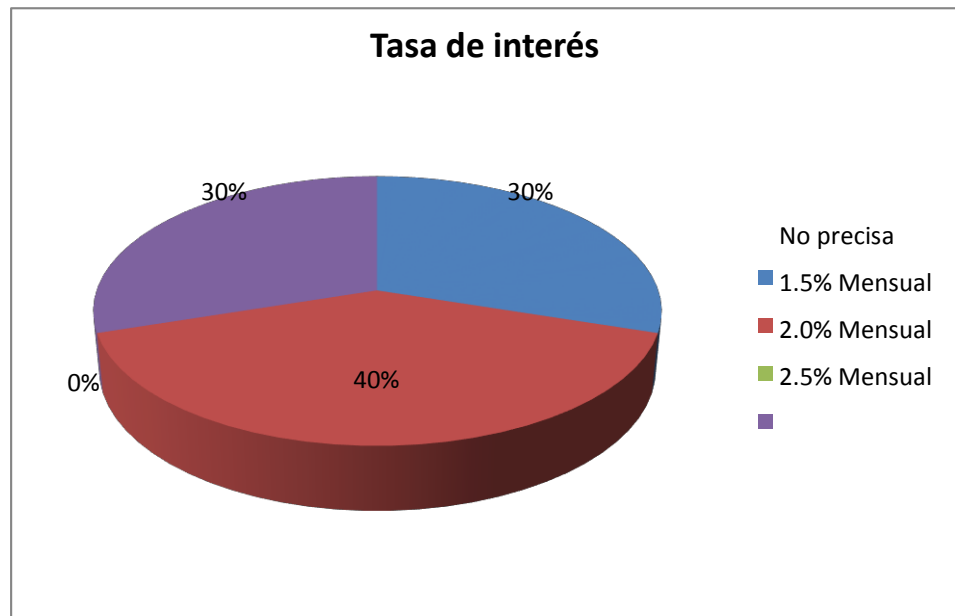


Figura 24. Tasa de interés que pagó en el año 2015

En la tabla y figura 24, se observa que el 40% de encuestados pagó una tasa de interés de 1.5% mensual, un 30% no precisa, mientras que otro pagó un 2.5% mensual en el año 2015.

Tabla 25

En el año 2015: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Si	5	50%
No	2	20%
Total	10	100%

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

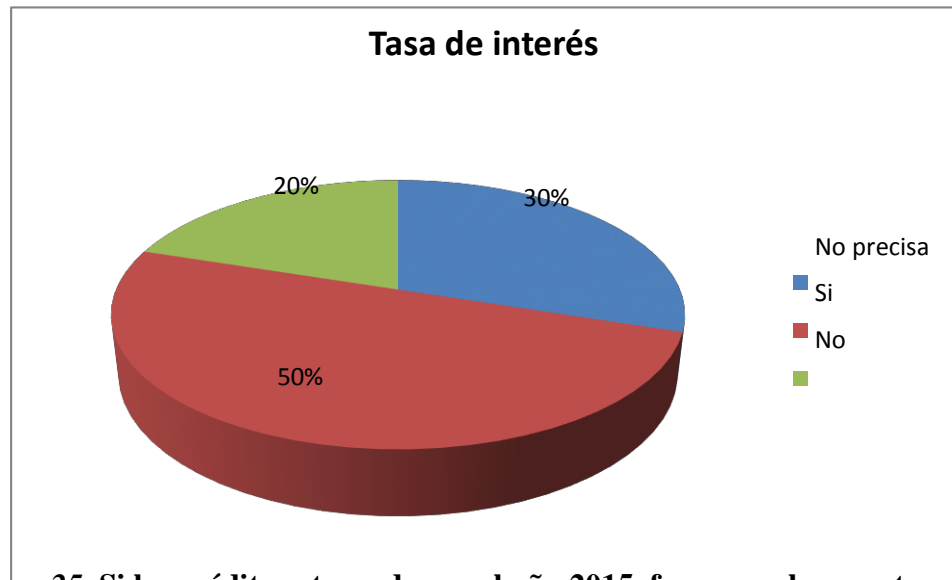


Figura 25. Si los créditos otorgados en el año 2015, fueron en los montos solicitados.

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de encuestados, el 50% sí recibieron los créditos en los montos solicitados, un 30% dijo que no fue así, mientras que el 20% no precisa.

Tabla 26

En el año 2015: ¿Cuánto fue el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00	5	50%
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00	2	20%
Más de S/.50,000.00	0	0%
Total	10	100%

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

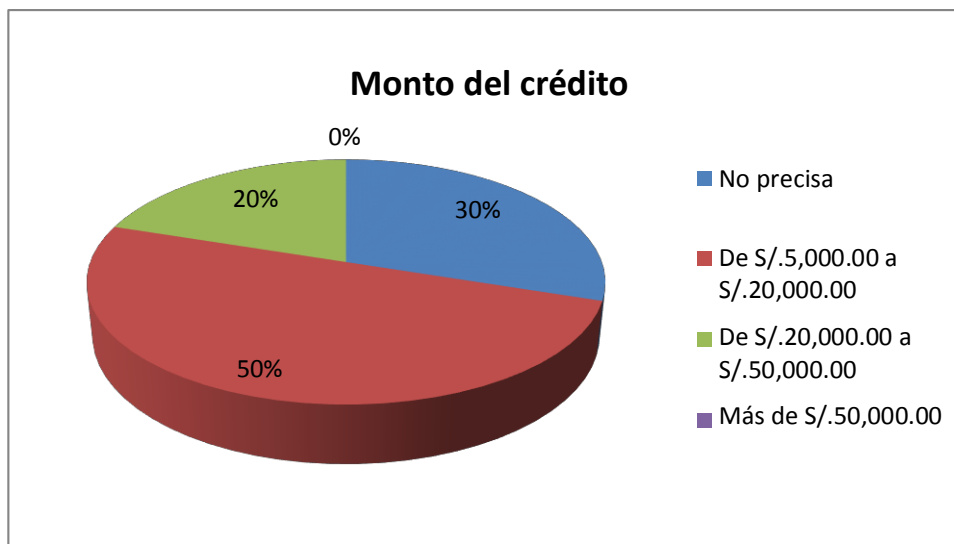


Figura 26. Monto de crédito solicitado en el año 2015

En la tabla y figura 26, se observa que, del 100% de encuestados que solicitaron crédito, el 50% solicitó entre S/.5,000 a S/.20,000, un 30% no precisa, y el 20% manifestó que solicitó entre S/.20,000 a S/. 50,000 en el año 2015.

Tabla 27

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

El crédito fue invertido en:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Capital de trabajo	3	30%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	20%
Activos fijos	2	20%
Otros	0	0%
Total	10	100%

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

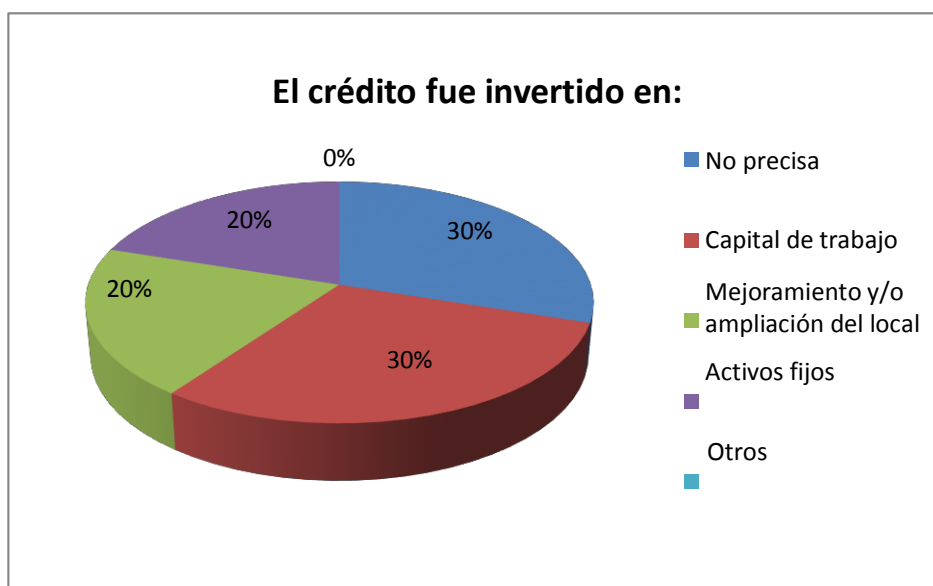


Figura 27. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En la tabla y figura 27, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 30% precisa que invirtió el financiamiento en capital de trabajo, otro 30% no precisa, un 20% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, y otro 20% en activos fijos.

d) Describir las principales características, de capacitación en el ámbito de estudio.

Tabla 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Si	6	60%
No	1	10%
Total	10	100%

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

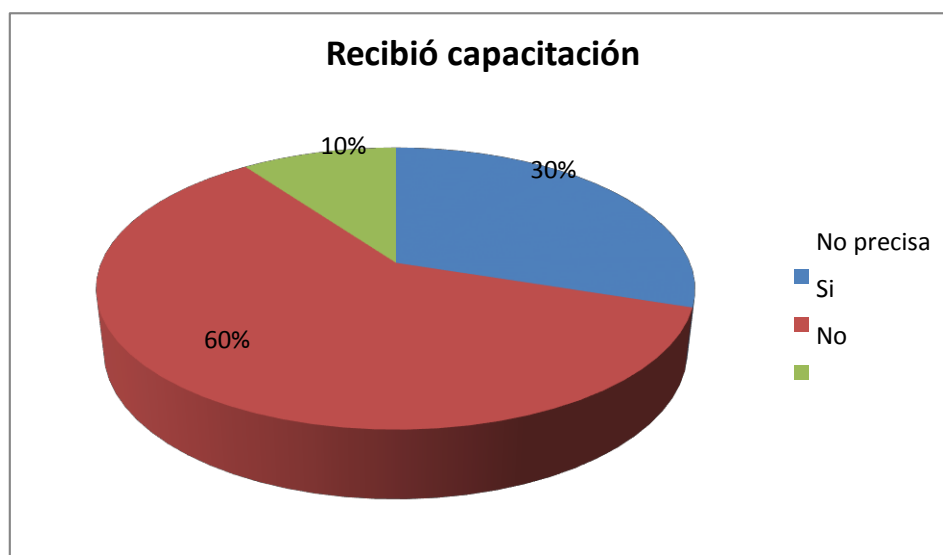


Figura 28. ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

En la tabla y figura 28, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% dijo que si recibió capacitación al recibir crédito, un 30% no precisa, y el 10% manifestó que no recibió capacitación.

Tabla 29

Cursos de capacitación que ha tenido usted en los últimos dos años

Nº cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	10%
Uno	6	60%
Dos	3	30%
Tres	0	0%
Más de tres	0	0%
Total	10	100%

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

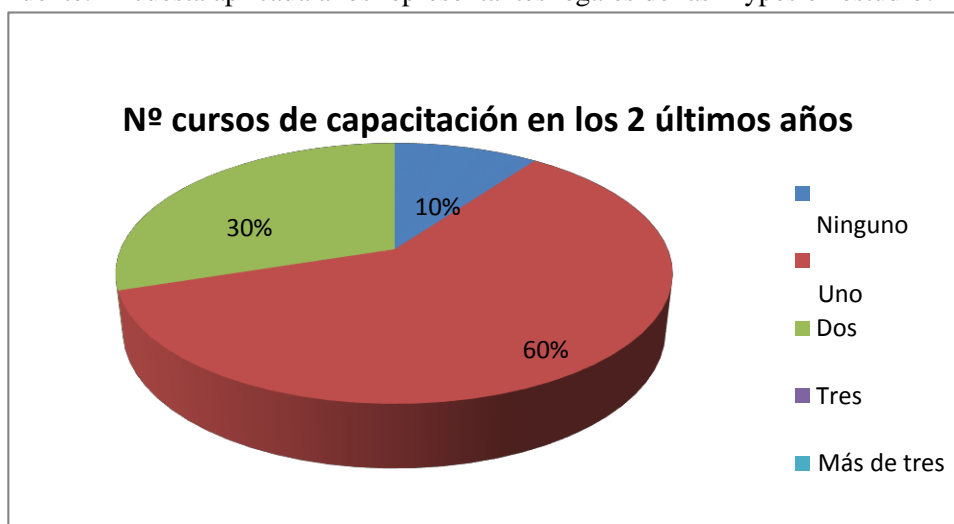


Figura 29. Número de capacitaciones que recibió en los últimos dos años

En la tabla y figura 29, se observa que, el 60% de los encuestados recibió un curso de capacitación, el 30% manifestó que recibió dos capacitaciones, y el 10% no recibió ningún curso de capacitación.

Tabla 30

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

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	20%
Inversión del crédito financiero	5	50%
Manejo empresarial	0	0%
Administración de recursos humanos	2	20%
Marketing empresarial	1	10%
Total	10	100%

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

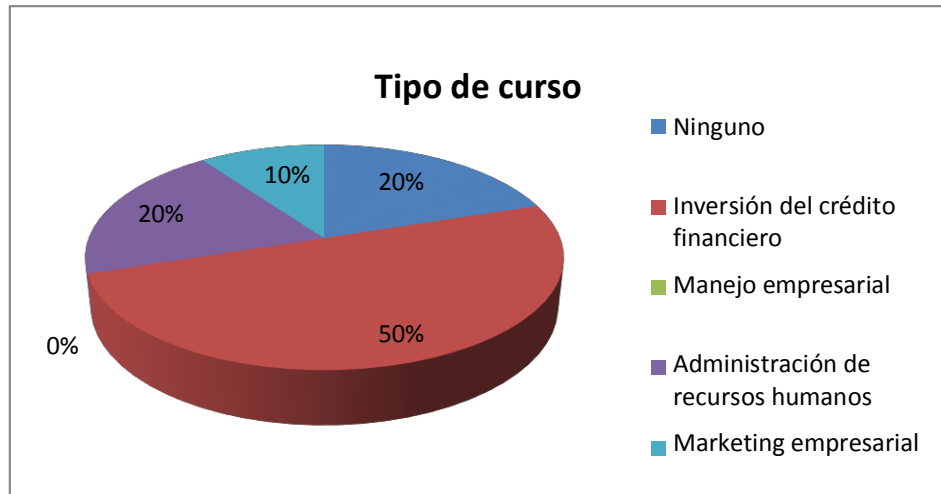


Figura 30. Tipo de cursos de capacitación en los que participó

En la tabla y figura 30, se observa que, del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 50% dijo que se capacitó en inversión del crédito financiero, un 20% participo en administración de recursos humanos, otro 20% no recibió ninguno, y un 10% se capacitó en marketing empresarial.

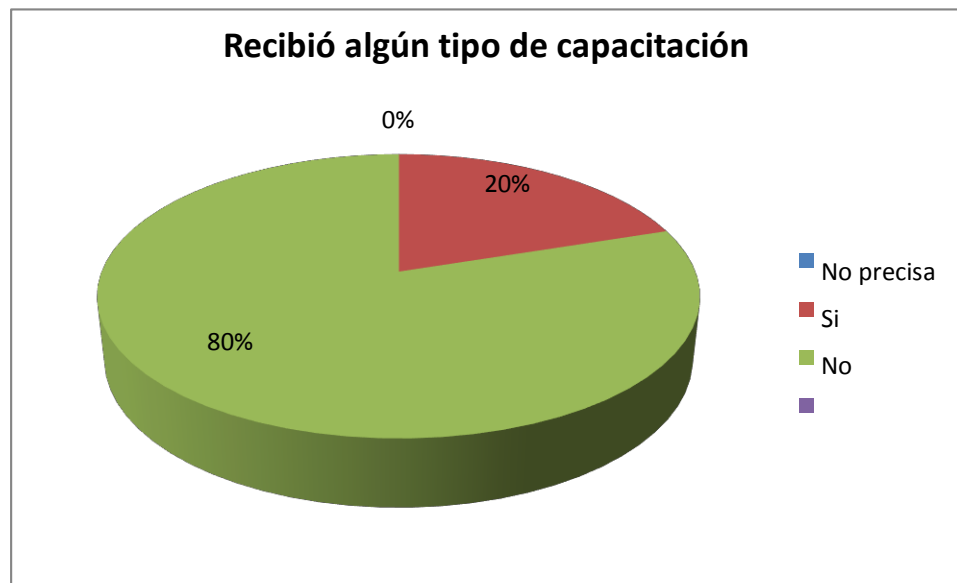
Tabla 31

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

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
Total	10	100%

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

Figura 31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de



capacitación?

En la tabla y figura 31, se observa que, del 100% de los representantes encuestados el 80% afirma que su personal sí recibió alguna capacitación, y el 20% dijo que su personal no recibió capacitación.

Tabla 32

¿de capacitación recibió tu personal?

Nº de cursos que recibió	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	20%
01 curso	4	40%
02 cursos	4	40%
03 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	10	100%

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

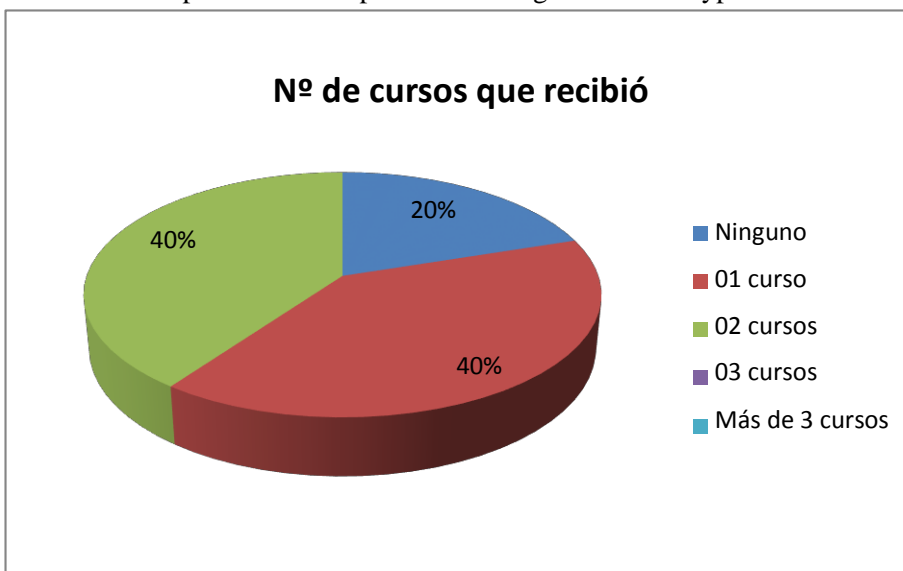


Figura 32. ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

En la tabla y figura 32, se observa que, del 100% de los encuestados, un 40% recibió dos cursos de capacitación, otro 40% recibió un curso de capacitación, y el 20% no recibió ninguno.

Tabla 33

¿En qué años recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Año 2014	4	40%
Año 2015	4	40%
Ambos años	0	0%
Total	10	100%

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

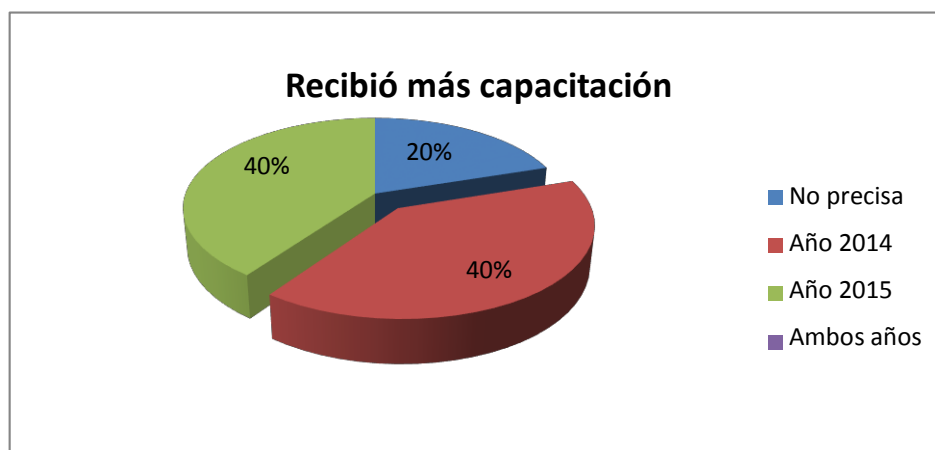


Figura 33. Año en el que recibió más capacitación.

En la tabla y figura 33, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, un 40% dijo que el año 2014 tuvo más capacitación, otro 40% dijo que fue en el 2015, mientras que el 20% no precisa.

Tabla 34

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	2	20%
No	8	80%
Total	10	100%

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

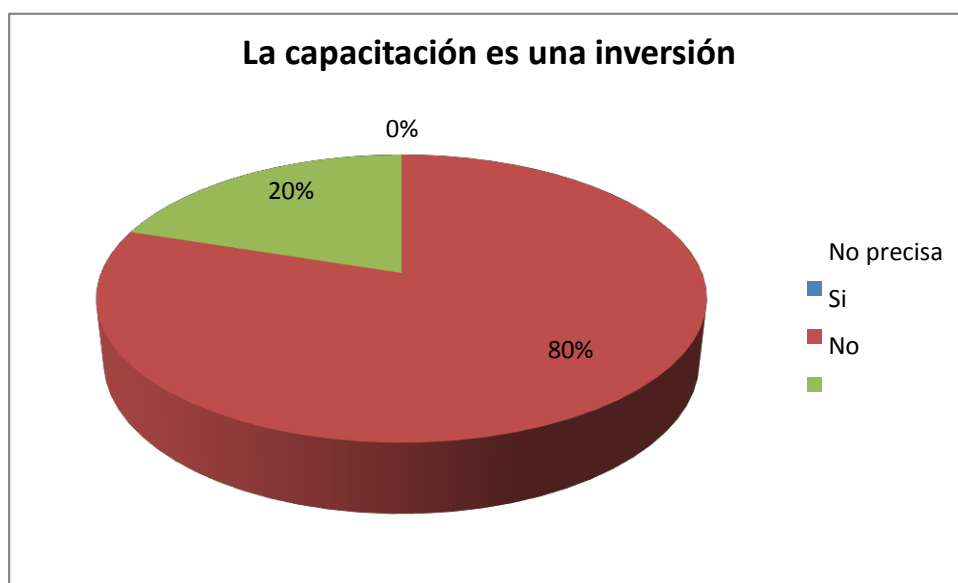


Figura 34. Considera a la capacitación como una inversión?

En la tabla y figura 34, se observa que el 80% de encuestados si considera que como empresario la capacitación es una inversión, mientras que el 20% manifestó que no es relevante para su empresa.

Tabla 35

¿Considera usted como empresario que la capacitación es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		30%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	12	100%

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

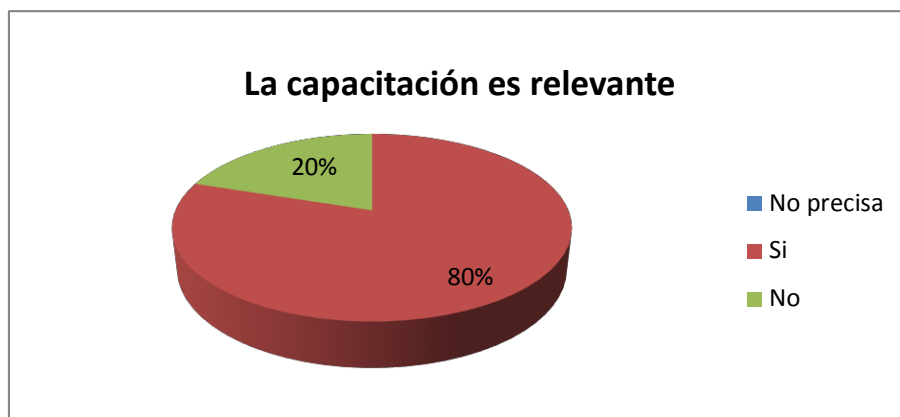


Figura 35. Si considera que la capacitación es relevante para su empresa

En la tabla y figura 35, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, un 80% considera que la capacitación como empresario sí es relevante para su empresa, mientras que un 20% no precisa.

Tabla 36

Temas en los que se capacitaron los trabajadores de las Mypes del sector comercio, rubro prendas de vestir en los años 2014 – 2015.

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	5	50%
Otros	2	20%
Total	10	100%

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

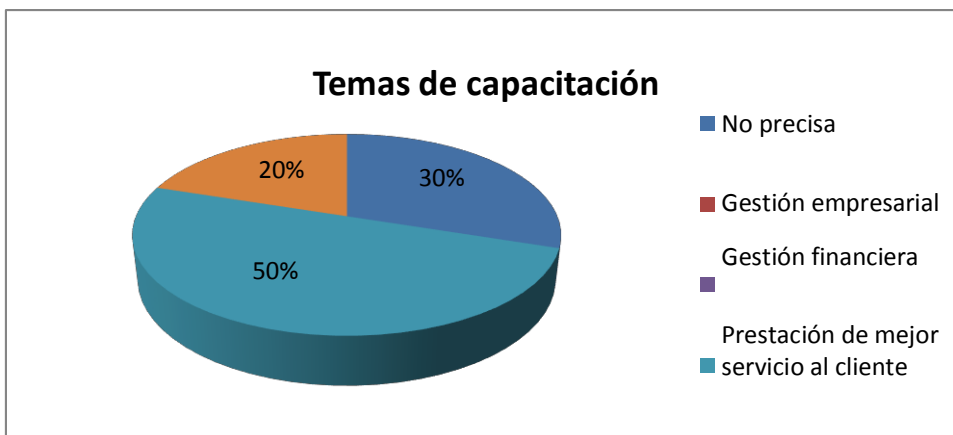


Figura 36. Temas en los que se capacitaron sus trabajadores

En la tabla y figura 36, se observa que, el 50% se capacitaron en la prestación de mejor servicio al cliente, el 30% no precisa, y un 20% recibió capacitación en otros temas.

d) Describir las principales características de rentabilidad en el ámbito de estudio.

Tabla 37

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

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Si	7	70%
No	0	0%
Total	10	100%

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

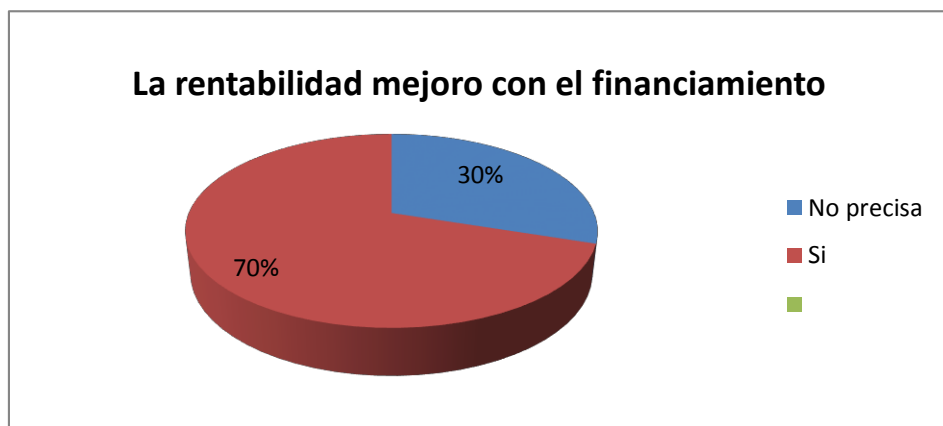


Figura 37. El financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de la empresa:

En la tabla y figura 37, se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 30% no precisa su respuesta.

Tabla 38

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Si	7	70%
No	0	0%
Total	10	100%

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

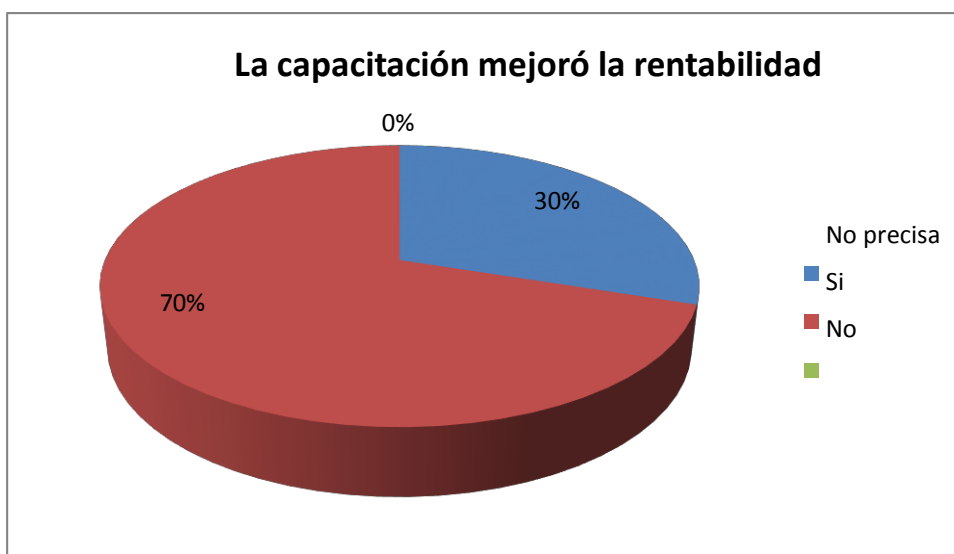


Figura 38. La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura 38, se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 30% manifestó que no precisa.

Tabla 39

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

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
Total	10	100%

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

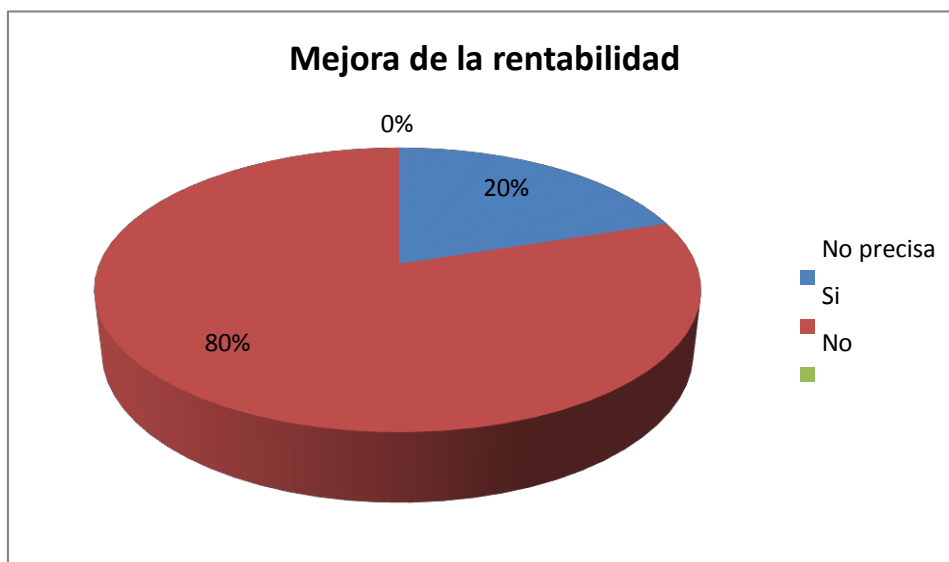


Figura 39. ¿Ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años?

En la tabla y figura 39, se observa que, el 80% de los representantes legales encuestados consideran que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 20% no precisa

Tabla 40

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

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	0	0%
No	8	80%
Total	10	100%

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

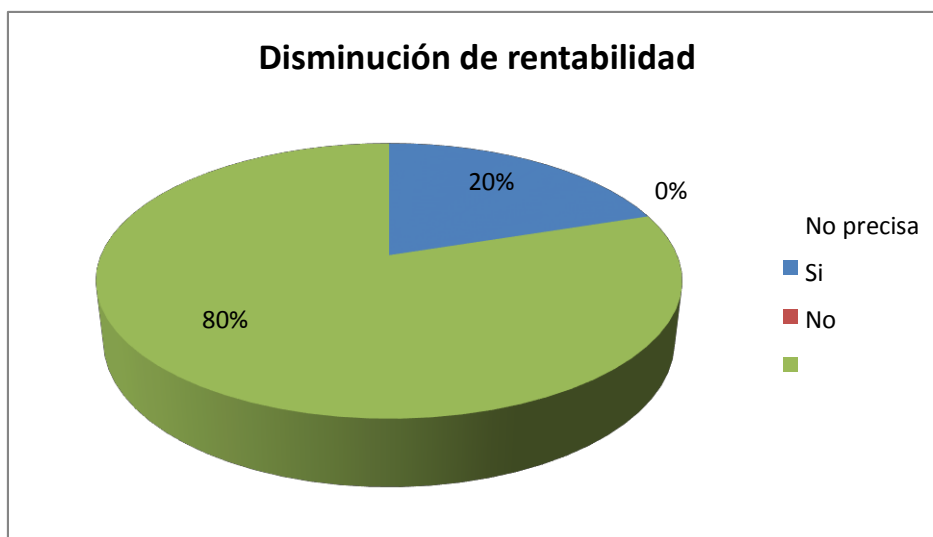


Figura 40. La rentabilidad de la empresa ha disminuido en los últimos dos años

En la tabla y figura 40, se observa que del 100% de representantes legales encuestados de las Mypes, el 80% afirma que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, mientras que el 20% no precisó su respuesta.

4.2 Análisis de los resultados

a) De las características de los representantes legales de las Mypes en estudio:

El 80% (8) de los representantes legales encuestados son adultos, sus edades fluctúan entre 26 y 55 años, y el 20% son jóvenes con edades entre los 18 y 25 años. Este resultado es parecido al de Sifuentes (2011) en que el 70% de los representantes son adultos, y más o menos concuerda con Sarmiento (2011) y Trujillo (2009) donde el 100% son personas que por su edad son considerados adultos.

El 20% (2) de los representantes legales de las Mypes en estudio son del sexo masculino, y el otro 80% (8) son del sexo femenino. En los antecedentes utilizados como estudios de referencia, no se han encontrado resultados similares donde el sexo de los representantes de las Mypes esté equilibrado o pero en este trabajo si se encontró la prevalencia femenina que supera en porcentaje al otro, lo que se observa en los resultados es la predominancia del sexo femenino, así como en el caso de Sarmiento (2011), donde el 70% son de sexo masculino, o con Trujillo (2009) y Pinedo (2011) donde el 65% y el 88% son de sexo masculino; en contraste, Sifuentes (2011) tiene al 80% de sexo femenino. En realidad, el sexo es irrelevante en el manejo de las Mypes aun cuando el rubro del negocio implique mayor uso de fuerza o de esfuerzo, los emprendedores peruanos han demostrado que cualquiera que sea el género pueden sacarlo adelante a pesar de las dificultades.

El 50% (5) de los representantes legales tiene educación superior universitaria completa, el 30% tiene educación superior no universitaria completa, el 10% tiene educación superior no universitaria incompleta y el 10% sólo tiene secundaria completa. Estos resultados contrastan con los encontrados por Sarmiento (2011) donde el 20% tiene educación superior universitaria completa y el 40% secundaria completa, Trujillo (2009) donde el 40% tiene instrucción técnica superior, y Pinedo (2011) quien encuentra que el 50% de

representantes tiene instrucción secundaria completa, o con Sifuentes (2011) con resultados del 90% con instrucción superior no universitario completo.

El 50% (5) de los representantes legales son administradores de empresas, un 20% es Contador, otro 20% es Secretaria y un 10% se dedica al comercio únicamente. En este punto, tanto respecto al grado de instrucción como de la profesión u ocupación de quienes son los encargados de administrar y representar estos pequeños negocios, los estudios de estas personas pueden hacer la diferencia en cuanto al buen trato de los clientes o cuando se trate de un trabajo más técnico que sea un plus respecto al solo hecho de comprar y vender o de brindar un servicio.

b) De las características de las Mypes del rubro prendas de vestir:

Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40% entre cinco y siete años en el rubro empresarial. 100% son formales. Resultados que concuerdan con Sarmiento (2011) donde el 90% tiene más de tres años en la actividad y es 100% formal, con Espinoza (2013) y Pinedo (2011) donde el 100% de las Mypes de panaderías y renovadoras de calzado, tienen más de tres años, respectivamente. La antigüedad de estos negocios (más de tres años) nos indica que la mayoría de ellos se encuentra en la etapa de estabilidad empresarial, donde ya han ganado un mercado y se han posicionado de manera efectiva, y de aquí lo que les queda es desarrollarse como empresa.

El 60% (6) tiene dos trabajadores permanentes, el 40% (4) posee tres trabajadores permanentes. Resultados más o menos similares a los de Trujillo (2009) y Sifuentes (2011) con un 70% que tiene de un a tres trabajadores permanentes, respectivamente; mientras que Sarmiento (2011) el 40% posee un trabajador y el 30% tres trabajadores permanentes, y contrastan con Espinoza (2013) donde el 86% no tiene trabajadores permanentes. El poseer trabajadores permanentes es parte de la formalidad de las empresas, porque

una empresa en crecimiento busca retener a sus empleados más productivos y los incluye en planillas.

Para el 80% (8) de los representantes de las Mypes encuestadas la formación de las mismas fue para obtener ganancias y para el 20% fue una forma de subsistencia. Resultados muy similares a los de Trujillo (2009) donde el 85% de las Mypes se formaron para generar ingresos para la familia, y los de Sarmiento (2011) donde el 100% se formó para obtener ganancias, que es en la práctica la razón de ser de toda empresa comercial.

c) De las características del financiamiento de las Mypes en estudio:

El 80% (8) de las Mypes en estudio financia su actividad productiva con créditos de terceros, y el 20% lo hace con capital propio. Resultado muy similar al de Trujillo (2009) en que el 75% e financia con créditos de terceros, parecido también a Sarmiento (2011) donde el 60% obtuvieron financiamiento de terceros y el 40% fue financiamiento propio. A diferencia de Espinoza (2013) en que el 55% se financian con fondos propios y el 45% lo hacen con fondos de terceros, y muy diferentes a Pinedo (2011) en que el 100% se financió con usureros. El financiamiento de las Mypes por parte del sistema financiero nacional depende básicamente de la formalidad de las mismas y de las garantías que puedan ofrecer para asegurar el retorno del crédito. En el caso de las Mypes del rubro prendas de vestir, el 50% obtuvo financiamiento de entidades bancarias (Bancos de Crédito y Continental), y el 30% lo obtuvo de entidades no bancarias (Caja Maynas y Crediscotia).

Estos resultados son similares a los de Sarmiento (2011) donde el 83% obtuvo financiamiento de entidades bancarias (Banco de Crédito), pero contrastan con Espinoza (2013) donde el 23% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 47% de no bancarias, Trujillo (2009) donde el 100% obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario (Caja Arequipa).

del 100% de los representantes legales encuestados, el 30% precisa que invirtió el financiamiento en capital de trabajo, otro 30% no precisa, un 20% lo invirtió

en mejoramiento y/o ampliación de local, y otro 20% en activos fijos., resultado muy parecido a Trujillo (2009) donde el 55% invirtió en capital de trabajo, y similares a Sifuentes (2011) y Pinedo (2011) con un 71% y 33% invertidos en capital de trabajo, respectivamente.

d) De las características de la capacitación de las Mypes en estudio:

El 60% de los empresarios si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 30% no precisa y el 10% manifestó que no recibió capacitación. Resultado que coincide con Sarmiento (2011) donde el 60% sí recibió capacitación al otorgamiento del crédito, pero que contrasta y mucho con Espinoza (2013), Sifuentes (2011) y Trujillo (2009) para quienes el 92%, 80% y el 60% no recibieron ninguna capacitación, respectivamente. Generalmente, las financieras especializadas en financiamiento a Mypes, suelen brindar capacitaciones y charlas previas al otorgamiento de los créditos, en algunos casos es obligatoria la asistencia y en otras es opcional. En el sistema bancario no se acostumbra a esto y más bien son los propios analistas de créditos los que orientan de manera personal. De esto se puede entender el porqué de la gran cantidad de representantes que recibieron capacitación.

El 60% recibió un curso de capacitación, un 30% dijo que recibió dos cursos de capacitación, y un 10% precisó que no recibió ningún curso de capacitación. Estos resultados difieren de Sarmiento (2011) donde el 30% no recibió ninguna capacitación en los dos últimos años, el 30% tuvo cuatro capacitaciones y el 20% recibió más de cuatro capacitaciones, y contrastan con los hallados en los antecedentes, con Espinoza (2013) y Trujillo (2009) donde el 92% y el 60% no ha recibido capacitación, respectivamente.

El 80% (8) asegura que su personal si recibió capacitación, resultado similar al de Sifuentes (2011) donde el 50% del personal fue capacitado, mientras que son muy diferentes a los de Sarmiento (2011), Trujillo (2009) y Pinedo (2011) donde el 90%, el 85% y el 80% del personal no ha recibido capacitación, respectivamente.

Como empresarios, el 80% precisan que la capacitación es una inversión y el 20% cree que es relevante para el buen desempeño de la empresa. Resultados similares a los de Sarmiento (2011) donde el 100% considera que la capacitación es una inversión y el 80% considera que la capacitación es relevante para sus negocios, y a los de Espinoza (2013) donde el 59% considera que la capacitación es una inversión y el 50% sí considera que la capacitación es relevante para su empresa.

e) De las características de la rentabilidad de las Mypes en estudio:

El 80% de los empresarios manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 20% no precisa si el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Resultados muy similares a los de Sarmiento (2011) donde el 60% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, Pinedo (2011) con el 88% de los empresarios encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 62% dijeron que la capacitación también mejoró la rentabilidad de sus empresas, y Sifuentes (2011) donde el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. En la primera parte de este informe se resaltó teóricamente que dos de los grandes problemas que frenan el desarrollo de las Mypes son la falta de financiamiento y de capacitación, ahora con los resultados de la investigación se comprueba dicha afirmación, pues los mismos empresarios en un porcentaje mayoritario señalan que al recibir financiamiento se mejoró la rentabilidad de las empresas, así como contribuyó a los que recibieron capacitación.

El 80% (8) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, y un 20% no precisa.

El 80% (8) dijo que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los últimos dos años, y el 20% no precisa. Resultado muy pareció al de Sarmiento (2011) donde para el 70% la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos

últimos años; Sifuentes (2009) con el 100% de mejora de la rentabilidad, y Trujillo (2009) donde el 50% dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

V. CONCLUSIONES

Al término de la investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

a) Con respecto a las características de los representantes legales de las Mypes en estudio:

El 80% (8) de los representantes legales encuestados son adultos, sus edades fluctúan entre 26 y 55 años, y el 20% son jóvenes con edades entre los 18 y 25 años.

El 20% (2) son del sexo masculino, y el otro 80% (8) son del sexo femenino.

El 50% (5) tiene educación superior universitaria completa, el 30% tiene educación superior no universitaria completa, y el 10% no universitaria incompleta y el 10% sólo tiene secundaria completa.

El 50% (5) es casado, un 30% es conviviente, y un 20% es soltero.

b) Con respecto a las características de las Mypes en estudio:

Un 30% de los negocios del rubro prendas de vestir tiene entre uno y tres años, otro 30% tiene entre tres y cinco años, y el 40% entre cinco y siete años en el rubro empresarial. 100% son formales (10) de los representantes legales encuestados manifestaron que sus micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro prendas de vestir son formales.

El 60% (6) tiene dos trabajadores permanentes, el 40% (4) posee tres trabajadores permanentes, y el 10% posee más de tres trabajadores permanentes.

El 30% (3) de las Mypes tienen 01 trabajadores eventual, un 50% (5) tiene dos trabajador eventuales y el 20% tiene 03 trabajadores eventuales.

El 80% (8) de las Mypes encuestadas se formaron para obtener ganancias y para el 20% fue como una forma de subsistencia.

c) Con respecto a las características del financiamiento de las Mypes en estudio:

El 80% (8) financia su actividad productiva con créditos de terceros, y el 20% lo hace con capital propio.

El 50% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 30% lo obtuvo de entidades no bancarias, y el 20% no precisa.

El 30% obtuvo financiamiento del Banco de Crédito, otro 20% del Banco Continental, un 20% de Crediscotia, el 10% restante de la Caja Maynas, y el 20% no precisa.

Para el 50% son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 30% dice que son las entidades no bancarias, y un 20% no precisan.

En el año 2014, el 50% solicitó crédito a corto plazo, un 30% manifestó que fue a largo plazo, y un 20% no precisa.

El 20% no precisa que tasa de interés pagó en el año 2014, un 50% pagó una tasa de 1.5% de interés mensual, y un 30% pagó 2% mensual.

En el año 2015, el 50% solicitó crédito a corto plazo, un 30% dice que fue a largo plazo, y el 20% dijo que no precisa.

El 50% invirtió el crédito financiero en capital de trabajo, y el otro 50% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local.

d) Con respecto a las características de la capacitación en las Mypes en estudio

El 60% de los representantes legales, gerentes o propietarios de las Mypes en estudio si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 30% no precisa y el 10% manifestó que no recibió capacitación.

El 60% (6) recibió un curso de capacitación, un 30% recibió dos cursos de capacitación, y un 10% no recibió ningún curso de capacitación.

El 80% (8) asegura que su personal si recibió capacitación, y el 20% (2) no precisa si su personal recibió capacitación.

El 80% (8) considera que como empresario la capacitación es una inversión, mientras que un 20% (2) no precisa su respuesta.

El 80% (5) dijo que si considera a la capacitación es una inversión para sus empresas, y un 20% la considera relevante para su empresa.

El 50% de los representantes legales encuestados dijo que sus trabajadores recibieron capacitación en Prestación de un mejor servicio al cliente, un 30% no precisa, y un 20% dijo que en otros temas.

e) Con respecto a las características de la rentabilidad de las Mypes en estudio:

Para el 70% (7) de los encuestados, el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 30% no precisa.

El 70% (7) manifiesta que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 30% no precisa su respuesta.

El 80% (8) manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, y un 20% no precisa.

El 80% (8) dijo que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los últimos dos años, y el 20% no precisa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguado D. L. (2013), *Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mypes en el sector textil del distrito de Comas, año 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Briceño A. (2013), *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*.
Recuperado de
[http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/
financiamiento.shtml](http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml)

Cámaras de Comercio, Servicios de Estudio (2004), *Rentabilidad empresarial. Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Recuperado de
[http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/rentabilidad/
rentab_emp.pdf](http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/rentabilidad/rentab_emp.pdf)

Cano, J. (2011), *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera*. [versión Adobe Digital Editions].
Recuperado de
[http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/
Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20
Normas%20T%C3%A9cnicas%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf](http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20Normas%20T%C3%A9cnicas%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf)

Carrillo, L. (2013), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>

Club Planeta (2013), *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado de **¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.**

Delfín, L. (2008), *Gestión de ambientes virtuales para la capacitación de empresarios de Pymes en el estado de Veracruz*. (Informe de investigación, Programa: Doctorado en Gestión y Control. Universidad de Veracruzana). Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:uf1VJ1QJ-ngJ:www.cladea.org/home/index.php%3Foption%3Dcom_phoca_download%26view%3Dcategory%26download%3D63:flor-lucila-delfin-pozo%26id%3D7:vi-coloquio-pre-doctoral%26Itemid%3D354+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe

Emprende Microfinanzas (2014), *La microempresa*. Recuperado de <http://www.emprendemf.cl/la-microempresa.html>

Espino M. S. (2013), *Estrategias para la formalización de las Mypes del sector alimentos rubro panaderías y pastelerías del distrito de San Juan de Miraflores, año 2012*. (Tesis de pregrado en Administración de Empresas). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; sede-Lima. Recuperado de

- Espinosa R. (2009), *Manual para la promoción de las Pymes Mexicanas: Elementos administrativos y jurídicos a considerar en la planeación integral de las utilidades*. Recuperado de: www.redalyc.org/pdf/1956/195623319002.pdf
- Fazzari, S., Glenn, R. & Petersen, B. (1998), *Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de brookings en la actividad económica*. Recuperado de: http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/1988%201/1988a_bpea_fazzari_hubbard_petersen_blinder_poterba.PDF
- Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Frigo E. (s.f.). *¿Qué es Capacitación?* Recuperado de <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf
- Gonzales J. (2007), *Capacitación de dirigentes, base fundamental del desarrollo de las instituciones educativas*. (Informe de Investigación).

Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos55/capacitar-dirigentes/capacitar-dirigentes2.shtml>

Gutiérrez J. A. (2013), *España posee un 81.1% de microempresas, pero tiene menos que Francia, Italia o Portugal*. Recuperado de <http://www.hispanidad.com/Breves/espaa-posee-un-811-de-microempresas-pero-tiene-menos-que-francia-ital-20130131-154697.html>

Gutiérrez L. R. (2013), *El otorgamiento de los créditos del sistema financiero no bancario y su repercusión en la rentabilidad de las Mypes de Calzado Otuzco 2011*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

Herrera S., Limón S. & Soto I. (2006), *Fuentes de financiamiento en época de crisis" en observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>

La Organización Internacional de Trabajo OIT (2009), *Políticas para las Mipymes Frente a la Crisis – Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/--ro-lima/--sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Las Pequeñas Empresas (2012), *Concepto de microempresa – tema 3*. Recuperado de <http://laspequenasempresas.wordpress.com/tag/microempresa/>

León C. (2008), *Los aportes del sector de las Mypes a la economía nacional*. (Informe de Investigación, Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.ampyme.gob.pa/consultorias/LOS%20APORTES%20DEL%20SECTOR%20DE%20LAS%20MYPES%20A%20LA%20ECONOMIA%20NACIONAL.pdf>

Medina, L. (2009). Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Mypes del Sector Turismo de la Localidad de Huancavelica Año 2008. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes2.shtml#ixzz3xqTos>

Mejía R. (2009), *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

Negocios Rentables (2012), *12 Ideas de negocios rentables para pequeñas empresas*. Recuperado de <http://www.negociosrentablesnet.com/negocios-rentables-pequenas-empresas/>

Pinedo, E. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro renovadoras de calzado del distrito de Callería, periodo 2009-*

2010. Tesis de pregrado de Administración. Recuperado de la biblioteca digital de la ULADECH.

Porta M. (2013), *Pymes*, (Informe de Investigación Universidad Fasta Mar del Plata-Argentina). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme2.shtml>

Prado A. (2010), *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra*. (Tesis de post grado en Maestría en Dirección Financiera) Universidad San Martín de Porres. Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8z4SzCy8ORwJ:cybertesis.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_a.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe.

Pymex (2013). Fuentes y formas de financiamiento para Mypes. Recuperado de: <https://pymex.pe/finanzas/finanzas-y-contabilidad/formas-y-fuentes-de-financiamiento-para-mypes-parte-1/>

Ricaldi, J. (2013), *Financiamiento externo*, (Informe de Investigación). Recuperado de <http://www.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>

Saavedra, M. & Tapia, B. (2009). *Las mejores prácticas en las Mipyme Industrial Mexicana*. (Informe de Investigación; Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática-Universidad Nacional

Autónoma de México). [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de

Sánchez, J. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. (Lección Análisis Contable). [versión Adobe Digital]: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Sarmiento, R. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro establecimientos de hospedaje del distrito de Callería - periodo 2009 – 2010*. Tesis de pregrado ULADECH Pucallpa, disponible en la biblioteca digital.

SBA U.S. Small Business Administration (2012), *Recursos para la pequeña empresa*. (Revista de investigación SBA N° SBAHQ05C0014). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de **¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.**

Schnettler (2002), *Estructura de capital de micro y pequeñas empresas agropecuarias del sur de Chile*. Recuperado de http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?pid=S0304-88022002000200007&script=sci_arttext

Sifuentes A. (2011), *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009*

– 2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. D.S. No 007-2008-TR.*

Trujillo, M. (2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial– rubro confección de ropa deportiva, del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, período 2008 – 2009.* Tesis de pregrado de Contabilidad. Recuperado de la base de datos de la ULADECH.

Vela L. (2008), *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas.* (Tesis Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru.shtml>

Zambrano S. (2008), *¿Realmente el gobierno apoya a las mypes?* (Informe de Investigación Universidad San Martín de Porres Facultad de Administración de Negocios Internacionales-Perú). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes2.shtml>

Zamora, A. (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/indice.htm>

ANEXOS

ANEXO 1. CUESTIONARIO
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales
de las Mypes del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio - rubro prendas de vestir, de la ciudad de Pucallpa periodo 2014 - 2015”**

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*
...../...../201...

Razón Social:.....*RUC*
Nº.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa.....
Primaria .Incompleta..... Secundaria: Completa.....
Incompleta..... Superior no universitaria:
Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado** **Civil:**
Soltero...Casado.....Conviviente...Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**.....**Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal:
Si.....No.....

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores
eventuales....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se
formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio
(autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros:
Si.....No.....Otros
especificar.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener
financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la
entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual
paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no
bancarias).....Qué tasa de interés mensual
paga.....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual
paga.....

Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.3 En el año 2014: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....

3.4 En el año 2015: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....Le otorgaron el crédito solicitado: Si.....No.....El crédito fue de largo plazo: Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No..... Monto promedio otorgado.....

3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años: Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos

humanos.....Marketing Empresarial.....Otros

Especificar.....

4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3
cursos.....

4.5 En qué año recibió más capacitación: 2014.....2015.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

Si..... No..... Considera Ud. Que la capacitación de
su personal es relevante para su empresa; Si.....
No.....

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión

Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión
Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros:
especificar.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su
empresa: Si.....No.....Cree que la capacitación mejora la rentabilidad
empresarial: Si.....No.....

5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2
años: Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha
disminuido en los últimos 2 años Si.....No.....

5.3 El año 2015 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2014
Si.....No.....

5.4 El año 2014 fue mejor en rentabilidad para su empresa que el año 2015
Si.....No.....

Pucallpa, Marzo de 2016

Anexo 2. Cuadros de resultados

a) Características de los representantes legales de las Mypes en estudio.

CUADRO 1

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 80% (8) de los representantes legales encuestados son adultos, sus edades fluctúan entre 26 y 60 años, y el 20% son jóvenes con edades entre los 18 y 25 años.
<i>Sexo</i>	2	El 50% (5) de los representantes legales de las Mypes en estudio son del sexo masculino, y el otro 50% (5) son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 60% (6) de los representantes legales tiene educación superior universitaria completa, el 30% tiene educación superior no universitaria completa, y el 10% sólo tiene secundaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 50% (5) de los representantes legales encuestados es casado, un 30% es conviviente, y un 20% es soltero.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	El 40% (4) es administrador de empresas, un 20% es Contador, otro 20% es técnico contable, un 10% es Secretaria y un 10% se dedica al comercio únicamente.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4 y 5

b) Características del perfil de las Mypes en estudio.

CUADRO 2

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	Un 40% tiene entre cinco a siete años, un 30% tiene entre tres y cinco años, y otro 30% tiene entre uno y tres años en el rubro empresarial.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	El 100% (10) de los representantes legales encuestados manifestaron que sus micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro prendas de vestir son formales.
<i>Número de trabajadores permanentes</i>	8	El 50% (5) tiene dos trabajadores permanentes, el 40% (4) posee tres trabajadores permanentes, y el 10% posee más de tres trabajadores permanentes.
<i>Número de trabajadores eventuales</i>	9	El 50% (5) de encuestados tienen 02 trabajadores eventuales, un 30% (3) tiene un trabajador eventual y el 20% tiene 03 trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	Para el 80% (8) de las Mypes encuestadas la formación de fue para obtener ganancias y para el 20% fue una forma de subsistencia.

Fuente: Tablas 6, 7, 8, 9 y 10

c) Principales características del financiamiento de las Mypes en el ámbito de estudio

CUADRO 3

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 80% (8) de las Mypes en estudio financia su actividad productiva con créditos de terceros, y el 20% lo hace con capital propio.
<i>De qué tipo de entidades obtiene los créditos de terceros</i>	12	El 50% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 30% lo obtuvo de entidades no bancarias, y el 20% no precisa.
<i>Nombre de la institución financiera de la que recibió financiamiento</i>	13	El 30% obtuvo financiamiento del Banco de Crédito, otro 20% del Banco Continental, un 20% de Crediscotia, el 10% restante de la Caja Maynas, y el 20% no precisa.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades para la obtención del crédito</i>	14	El 50% manifiesta que las entidades bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, el 30% dice que son las entidades no bancarias, y un 20% no precisan.
<i>Plazo del crédito solicitado(año2014)</i>	17	En el año 2014, el 50% manifestó que fue a corto plazo, un 30% manifestó que fue a largo plazo, y un 20% no precisa.
<i>Tasa de Interés que pagó</i>	18	El 20% no precisa que tasa de interés pagó en el año 2014, un 50% pagó una tasa de 1.5% de interés mensual, y un 30% pagó 2.% mensual.
<i>Plazo del crédito solicitado(año2015)</i>	23	En el año 2015, el 50% manifestó que el crédito solicitado fue a corto plazo, un 20% dice que fue a largo plazo, y el 30% dijo que no precisa.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 50% invirtió el crédito financiero en capital de trabajo, y el otro 50% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de local.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 23, 27

d) Características de la capacitación de las Mypes en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	28	El 60% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 30% no precisa si recibió capacitación y el 10% manifestó que no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en los últimos dos años</i>	29	El 50% recibió un curso de capacitación, un 30% dijo que recibió dos cursos de capacitación, y un 20% precisó que no recibió ningún curso de capacitación.
<i>Personal recibió capacitación</i>	31	El 80% (8) asegura que su personal si recibió capacitación, y el 20% (2) no precisa si su personal recibió capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	34	El 70% (7) precisa que como empresario considera a la capacitación como una inversión, mientras que un 30% (3) no precisa su respuesta.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	35	El 50% (5) dijo que si considera a la capacitación relevante para sus empresas, un 30% no precisa si la capacitación es relevante, y un 20% no la considera relevante para su empresa.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	36	El 50% de los representantes legales encuestados dijo que sus trabajadores se capacitaron en Prestación de un mejor servicio al cliente, un 30% no precisa, y un 20% dijo que en otros temas.

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

e) **Características de la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.**

CUADRO 5

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	37	El 70% manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 30% no precisa si el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	38	El 70% manifiesta que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 30% no precisa su respuesta.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	39	El 80% (8) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, y un 20% no precisa.
<i>La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	40	El 80% (8) dijo que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los últimos dos años, y el 20% no precisa.

Fuente: Tablas 37, 38, 39 y 40 (ver Anexo02).

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro –prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, período 2014-2015.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro –prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, período 2014-2015?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las Mypes, del sector comercio, rubro –prendas de vestir de la ciudad de Pucallpa, período 2014-2015.	Cuestionario de preguntas cerradas
		2. Intereses		- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.				
		ESPECÍFICOS	Capacitación	1. Personal	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación.			
		2. Cursos de capacitación		- Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados				
3. Trabajadores	- Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS				
1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 2.0 (Programa de estadística para ciencias sociales).				
2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.							
1. Año de mejor Rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.							
103								

