



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO EN EL
RUBRO MATERIALES DE SEGURIDAD EN LA CIUDAD DE
TALARA EN EL AÑO 2014”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO (A)**

AUTOR (A):

JENNIFER GUILLIANA VIERA HERRERA

ASESOR (A):

C.P.C. ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS

TALARA - PIURA

2015

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE

MAG. CPCC. DONALD E. SAVITZKY MENDOZA

SECRETARIO

MG. CPCC. MAURO ANTÓN NUNURA

MIEMBRO

MG. CPCC. PEDRO MINO MORALES

DEDICATORIA

Con mucho amor a mis padres

Milagros Herrera y Rafael Viera

Por su constante apoyo en esta mi

Elaboración de mi tesis.

A mis hermanos quienes me brindaron
su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme sabiduría e
inteligencia para poder culminar mi
tesis ya que nunca me abandono en
esta nueva etapa de mi vida

RESUMEN

La investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro materiales de seguridad de la ciudad de Talara. La investigación fue cuantitativa, para el recojo de la información se escogió una población y muestra de 9 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, aplicando la encuesta como técnica. En Talara el acceso al crédito es restringido, además existen pocas instituciones que ofrecen posibilidades de desarrollar sus capacidades y actitudes empresariales y laborales de los habitantes por la carencia de programas de capacitación que estén acorde a su contexto y sector. Los resultados de la investigación fueron: el 56% de las Mypes ha recibido crédito y el 34% de ellas lo ha recibido de entidades no bancarias, encabezada con un 22% la Caja Piura. Respecto a la capacitación, el 22% de los trabajadores recibieron capacitación por cuenta de la empresa por el otorgamiento del crédito y el 78% lo hace por cuenta propia. El principal tema de capacitación son las OHSAS con el 44%; y el 100% de las Mypes considera a la capacitación una inversión. Respecto a la rentabilidad empresarial, el 67% obtuvo una rentabilidad entre el 10% al 30% anual; del 100% de los encuestados el 78% cree que la rentabilidad de su empresa fue gracias al financiamiento y el 22% cree que es gracias a la capacitación.

Palabras Clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The overall objective research was to describe the main features of the financing, training and profitability of Mypes in commerce material safety category of the city of Talara. The research was quantitative, for the gathering of information and shows a population of 9 Mypes, who were applied a questionnaire of 27 closed questions, using the survey as a technique was chosen. The results were: 56% of Mypes has received credit and 34% of them has received from non-banks, led with 22% Caja Piura. Regarding training, 22% of workers received training on behalf of the company by granting loans and 78% do so on their own. The main theme of training are the OHSAS 44%; and 100% of Mypes considers training an investment. With regard to corporate profitability, 67% reported a return of 10% to 30% per annum; 100% of respondents 78% believe that their company's profitability was thanks to funding and 22% believe it is through training.

Keywords: Funding, Training, Performance and Mypes.

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR.....	i
DICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO.....	vi
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICAS	xi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	9
2.1. Antecedentes.....	9
2.2. Bases teóricas de la investigación.	15
2.3 Marco conceptual.	39
3. METODOLOGÍA.....	42
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	42
3.2. Población y muestra.....	433
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	43
3.4. Plan de análisis.	43
3.5. Matriz de consistencia lógica.	44
3.6. Operacionalización de variables.....	45

4. RESULTADOS.....	48
4.1. Resultados.....	48
4.2. Análisis de los resultados.	522
5. CONCLUSIONES.....	555
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	577
Anexo 1.	611
Anexo 2	688
Anexo 3.	955
Anexo 5.	966

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Perfil de los Propietarios y/o Representantes legales.	48
Cuadro 2 Perfil de la Mype.....	49
Cuadro 3 Financiamiento de la Mype.....	50
Cuadro 4 Capacitación de la Mype.....	51
Cuadro 5 Rentabilidad de la Mype.	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cargo que ocupa dentro de la Mype.....	68
Tabla 2 Edad del representante legal de la empresa.....	69
Tabla 3 Sexo.....	70
Tabla 4 Grado de instrucción.....	71
Tabla 5 Profesión.....	72
Tabla 6 Antigüedad de su empresa.....	73
Tabla 7 Número de trabajadores.....	74
Tabla 8 Objetivo de su empresa.....	75
Tabla 9 Necesidad de la Mype.....	76
Tabla 10 Financiamiento de la empresa.....	77
Tabla 11 Entidades que brindan crédito.....	78
Tabla 12 Recibió préstamos en el 2014.....	79
Tabla 13 El acceso al crédito lo utilizó para:.....	80
Tabla 14 Crédito solventó otras deudas.....	81
Tabla 15 Qué otra deuda.....	82
Tabla 16 Entidades financieras que ofrecen crédito.....	83
Tabla 17 Recibió capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero.....	84
Tabla 18 La capacitación que recibe es por:.....	85
Tabla 19 Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa.....	86
Tabla 20 Temas que recibió capacitación.....	87

Tabla 21 Considera la capacitación como:	88
Tabla 22 La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores.	89
Tabla 23 Conoce el término rentabilidad.	90
Tabla 24 Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.	91
Tabla 25 Mejoró la rentabilidad con respecto al año anterior.	92
Tabla 26 La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento.....	93
Tabla 27 La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación.	94

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Cargo que ocupa dentro de la Mype.....	68
Gráfica 2 Edad del representante legal de la empresa.....	69
Gráfica 3 Sexo.....	70
Gráfica 4 Grado de instrucción.....	71
Gráfica 5 Profesión.....	72
Gráfica 6 Antigüedad de su empresa.....	73
Gráfica 7 Número de trabajadores.....	74
Gráfica 8 Objetivo de su empresa.....	75
Gráfica 9 Necesidad de la Mype.....	76
Gráfica 10 Financiamiento de la empresa.....	77
Gráfica 11 Entidades que brindan crédito.....	78
Gráfica 12 Recibió préstamos en el 2014.....	79
Gráfica 13 El acceso al crédito lo utilizó para:.....	80
Gráfica 14 Crédito solventó otras deudas.....	81
Gráfica 15 Qué otra deuda.....	82
Gráfica 16 Entidades financieras que ofrecen crédito.....	83
Gráfica 17 Recibió capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero.....	84
Gráfica 18 La capacitación que recibe es por:.....	85
Gráfica 19 Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa.....	87
Gráfica 20 Temas que recibió capacitación.....	87

Gráfica 21 Considera la capacitación como:	88
Gráfica 22 La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores.	89
Gráfica 23 Conoce el término rentabilidad.....	90
Gráfica 24 Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.	91
Gráfica 25 Mejoró la rentabilidad con respecto al año anterior.	92
Gráfica 26 La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento.....	93
Gráfica 27 La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación.	94

1. INTRODUCCIÓN

Las Mypes brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa (PEA) y que generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI) (Cillóniz, s.f). Las Mypes constituyen el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia radica en que proporcionan puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado y contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Dentro del Rubro Comercial en Materiales de Seguridad Laboral, existe una norma internacional que regula el uso de Equipos de Protección Personal, [EPP] dicha norma es la OHSAS 18001: Seguridad y Salud Ocupacional. (Quality Consulting Associates, 2012).

Esta norma incide que un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional efectivo, influirá en las actividades de la empresa bajo un mecanismo que permita reducir el riesgo en la seguridad y salud de los empleados y mejorar la eficiencia operativa. Incorporar esta norma en la empresa influenciará el cuidado de la seguridad y la salud de su personal dentro de la responsabilidad empresarial, aumentará la imagen positiva de la organización hacia los clientes, los accionistas y los organismos regulatorios.

En el ámbito internacional, en Finlandia el número de empresas fue del 98.3%, así mismo generó el 40.9% de empleo y aportó el 30.7% del Producto Bruto Interno (PBI); en Suecia el número de empresas fue del 98.9%, generó el 47% de empleo y aportó el 40.8% del PBI. (Panorama cajamarquino - El diario de la Integración Nacional, 2009).

En Chile existieron aproximadamente 1.4 millones de Mypes, sin embargo la mitad de ellas son informales. El total de Mypes formales en Chile en el año 2003 fueron de 676,068 empresas, con una participación de un 96,9%, generando alrededor de 57,88% empleos en el año. El 16,6% de los microempresarios chilenos obtuvo algún crédito durante los años 2006 al 2008, frente al 54% de la gran empresa. Del total de empresas que lograron este tipo de financiamiento, el 60% lo utilizó como capital de trabajo; el 35% para inversión; y un 5% para refinanciamiento. El 87% obtuvo créditos de bancos (83% en la microempresa y 94% en las grandes firmas). Y la mayoría de estas Mypes no tuvo morosidad: el 88% de las microempresas cumplió sus compromisos financieros. (Gonzales, 2009).

El Perú es considerado una de las economías más emergentes en los últimos años. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. (Huamán, 2009). En primer lugar la apertura comercial promulgada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y convertirse en uno de los pilares de su crecimiento económico.

En segundo lugar, las Mypes muestran su potencial en la economía de nuestro país considerándose como fuente generadora de empleo. En definitiva, las Mypes constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil. Las Mypes peruanas han adquirido un papel preponderante en la economía peruana, esto se comprueba fácilmente observando que cada cinco minutos un negocio o una persona se encuentran ofreciendo diversos servicios.

En el Perú, la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), ha sido reemplazada por la Mype. La legislación con respecto al aspecto laboral favorece a las Mypes, a través del Decreto Legislativo 1086 modificado el Art. 3° de la Ley 28015 del 03 de Julio del 2003. Cualquier persona puede constituir una Mype, basta solo una idea de negocio y espíritu emprendedor para apostar o constituir una de ellas que le permita generar ingresos en el futuro.

Las Mypes frente a sus notables e innegables contribuciones al desarrollo nacional están obligadas a afrontar un conjunto de problemas ante la sociedad e inclusive restadas de importancia porque no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollar las Mypes en el Perú.

En el ámbito Regional, las Mypes tienen protagonismo en el Mercado Regional, porque en todas las regiones peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, debido a que estas no se pueden adaptar a otros mercados por las fuertes inversiones que hacen en su producción ya

especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la Mypes ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo. (Vigil, 2009). A mayo del 2005, el 18.7% de las Mypes formales estaban ubicadas en el norte del país, dedicadas al comercio y servicios. Asimismo, aproximadamente el 8.6% de estas unidades productivas se dedica a manufactura, mientras que el 6.5% a actividades agropecuarias.

Por otro lado, al sur del Perú, se concentra el 17.5% de las Mypes formales, de las cuales, el 50% se dedica a comercio, el 33% a servicios, el 9.7% a manufactura y el 4.3% a actividades agropecuarias. Asimismo, en el centro del país, pero sin incluir Lima, se concentra el 7.1% de las Mypes formales, mientras que el oriente concentra sólo el 4.3% de esta masa empresarial, que se dedica básicamente a comercio y servicios.

Las Mypes dan empleo a más del 70 % de la PEA peruana. A través del fortalecimiento de su tejido microeconómico y social del Perú que financia el Gobierno de Navarra y la Asociación Pro Perú, y que co-ejecuta la UDEP y ADEU. (Red ProMYPE, s.f). El Programa, realizó un estudio en las Mypes de la Región Piura, y se observó que estas son mayoritariamente del sector comercio y servicios. Esto también se refleja en que las actividades de capacitación del programa han tenido mayoritariamente la participación de empresarios de dicho sector. Sin embargo han participado también empresas manufactureras, pero en mucho menor número, aproximadamente 10%.

Según la experiencia que existió en el programa, se concluyó que los principales factores que impiden pasar la barrera de los tres primeros años a las Mypes Piuranas que fracasan son:

- Falta de capacidades para la gestión adecuada. La mayoría de los emprendedores Mypes, siguen una gestión basada en la prueba y error, no poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en estos temas.
- Falta de planificación para llevar adelante el negocio. Esto implica reconocer los aspectos claves del negocio y plantear la gestión en función del entorno que siempre cambia.
- Informalidad. Se falta a las normas más esenciales de formalidad. Por ejemplo, los plazos con clientes, brindar una calidad acorde a lo ofrecido, buen trato a los trabajadores, etc.

En Talara, existen Mypes dedicadas a los siguientes sectores empresariales: el turismo, comercio y servicios, estas tienen poco apoyo por parte de las autoridades para su crecimiento económico. En la ciudad de Talara existen pocas instituciones que ofrecen posibilidades de desarrollar sus capacidades y actitudes empresariales y laborales de los

habitantes por la carencia de programas de capacitación que estén acorde a su contexto, el cual les brinde oportunidades de desarrollo económico, social y personal.

En lo que respecta al acceso al crédito, los micro empresarios talareños acuden a prestamistas que cobran elevados intereses o a familiares. En cuanto a los programas de desarrollo empresarial, la mayoría de las Mypes no se preocupan por desarrollar aspectos relacionados con la gestión y manejo empresarial, debido a que no se interesan en ser usuarios de las capacitaciones que son promovidos por instituciones públicas y privadas de la localidad, pese a la difusión que se efectúa sobre las campañas de estos servicios.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Conocer las características distintivas del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio en el Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014.

Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

- Indicar las características que presentan los Propietarios y/o Representantes Legales de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014.

- Describir las características de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014.

- Nombrar las principales características del Financiamiento de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014.

- Señalar las principales características de la Capacitación de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014.

- Describir las principales características de Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014.

Finalmente el trabajo de investigación se justifica porque tiene como principal propósito determinar a través de tres variables las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad ubicados en la Ciudad de Talara en el año 2014.

Desde el punto de vista práctico, la investigación propone al problema planteado una estrategia de acción que al aplicarla contribuirá a resolverlo. La investigación abrirá nuevos caminos para las Mypes que presentan situaciones similares a las que se plantea en el presente trabajo, sirviendo como marco referencial a estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de carreras afines de nuestra Universidad. Profesionalmente pondrá en manifiesto los conocimientos adquiridos durante la carrera.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Antecedentes de financiamiento.

2.1.1.1. Antecedentes internacionales.

Pérez y Campillo (s.f), concluyen que en Guatemala la provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo porque la empresa no obtiene fondos del mercado. Las Mype, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación.

Generalmente, dentro de las Mype existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

En América Central, 480.000 microempresas son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 cuentan con algún tipo de asistencia técnica. El predominio de las instituciones financieras se explica, por un lado, por la necesidad del capital de la microempresa y, por

otro, por las ventajas que representa para este tipo de instituciones prestar este servicio al poder llegar a ser sostenibles, ahora que la cooperación internacional ha disminuido las donaciones.

2.1.1.2. Antecedentes nacionales.

Los préstamos de las cajas municipales a las Mypes totalizaron S/.6.764 millones al cierre de setiembre, monto que representa un aumento de 14% a tasa anual, informó la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPMAC). (El Comercio.pe, 2012). Las cajas municipales colocaron créditos a favor de las Mypes que no pueden acceder a préstamos bancarios, ello confirma que las cajas municipales son la mejor opción para el microempresario. Edmundo Hernández, presidente de FEPMAC precisó que del monto colocado por la cajas municipales, el 39% (S/.2.665 millones) está concentrado en el sector microempresa.

Al término de setiembre de 2012, el número de clientes Mypes de las cajas municipales superó los 647.000 millones cifra que muestra una participación de 30% del número total en el sistema microfinanciero nacional. La cifra 17.995'000.000 de nuevos soles es el monto por créditos otorgados a Mypes en el sistema de Microfinanzas.

2.1.1.3. Antecedentes locales.

En el año 2012 las Mypes accedieron a más de 1,457 millones de dólares en créditos del sistema financiero mediante el esquema de garantías, monto superior en 32.4% respecto a lo registrado en el 2011. Así lo sostuvo el gerente general de la fundación de Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria [FOGAPI], Edgard Coquis Fernandez Dávila, quien resaltó que los resultados del año pasado evidencian una mayor actividad económica de estas empresas y que en el 2012 se otorgaron 99,970 operaciones de garantías, 34% más que el 2011. Ello se explica en la mayor participación de las Mypes en los programas de compras estatales. (Diario Provincial Talara 21, 2013).

Además Fernández detalló que este mecanismo financiero se utiliza para dar acceso al crédito a una Mype que, en la mayoría de los casos tiene dificultades para obtener recurso y que el tener crédito implica para una Mype su inserción en el circuito financiero del país.

2.1.2. Antecedentes de capacitación.

2.1.2.1. Antecedentes internacionales.

Los trabajadores han ido constituyendo a través del tiempo su capital humano y que busca colocarlo en donde mejor interés le paguen por él. Si se habla de inversión se refiere a los costos para desarrollar un proyecto del que derivarán beneficios y utilidades para el negocio. Tanto la empresa como los individuos recibirán el beneficio de tal inversión. (Muga, 2012).

2.1.2.2. Antecedentes nacionales.

(Matute, et al, 2008) piden al estado peruano y a todos los involucrados a cambiar de mentalidad y adoptar estrategias necesarias para lograr que el país cuente con un sistema nacional de capacitación de la Mype, en tanto ésta se encargue de articular eficientemente a todos los actores y logre cambios en el desarrollo y competitividad de la Mype, ya que la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el fortalecimiento, sostenimiento y crecimiento de las empresas.

Así mismo dicho análisis pretendió crear conciencia en la necesidad de formar un sistema nacional de capacitación que impulse el desarrollo y la promoción de la Mype en el Perú, para lo cual se planteó un modelo con acciones y estrategias que se podría complementar con un estudio posterior que profundice en la factibilidad de cada una de las estrategias señaladas.

2.1.2.3. Antecedentes locales.

Un total de 80 Mypes, comerciantes y emprendedores de Talara se capacitaron en gestión empresarial a través del curso denominado Gestionando Mi Empresa organizado por el Gobierno Regional, a través de la Dirección Regional de la Producción, la Dirección Mi Empresa del Ministerio de la Producción y la Municipalidad Provincial de Talara, para

promover la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en la ciudad del petróleo. (Gobierno Regional de Piura, 2012). A través de este curso los participantes pudieron conocer sobre Financiamiento, Marketing, Costos, Calidad y Certificaciones, Creación de Valor, Procesos, Tecnologías de la Información y la Comunicación, Competitividad y las ventajas de la Formalización.

2.1.3. Antecedentes de rentabilidad.

2.1.3.1. Antecedentes nacionales.

(Tapia, 2010) dio a conocer en su estudio el desarrollo del marco conceptual de la evaluación de la rentabilidad social y las medidas de reducción del riesgo de desastre, en donde aplica el proceso de análisis del riesgo y la evaluación de la rentabilidad para un conjunto de casos seleccionados en el Perú, en lo que constituyó el primer acercamiento a un enfoque que resulta fundamental para el desarrollo económico.

El proceso de aplicación del Análisis de riesgo en los estudios de pre inversión es gradual, considerándose como avances:

- La realización de acciones de capacitación y asistencia técnica para el fortalecimiento de las capacidades de formuladores y evaluadores de las unidades formuladoras (UF) y oficinas de programación e inversiones (OPI), en las cuales se aplican las pautas metodológicas.

- Su inclusión explícita en los contenidos mínimos para la elaboración de los estudios de pre inversión en los tres niveles de estudios y su consideración en el Protocolo de Evaluación.

Bazán (2006), en su trabajo de investigación titulada “Demanda de crédito en las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado” durante el año 2003 los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles.

La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

2.2. Bases teóricas de la investigación.

2.2.1. Financiamiento.

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una determinada actividad económica, cuya característica es que se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, o capital inicial. Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar el capital semilla e iniciar la unidad productiva. Los recursos de financiamiento se obtienen siempre a crédito y son siempre reembolsables. (Narino, 2012).

2.2.1.1 Fuentes de financiamiento.

Un componente importante de toda empresa es su capacidad financiera. Por ello es importante conocer las fuentes de financiamiento a las que se puede acudir para obtener un capital inicial que permita emprender el negocio. (Aula.mass, 2012).

- Financiación propia: muchos emprendedores inician sus negocios teniendo como capital sus ahorros personales. Si el negocio tiene socios el aporte de cada uno de ellos es una forma de financiación propia.

- Financiamiento de tercero: bajo este mecanismo existe un mayor abanico de opciones y las alternativas. Entre algunas alternativas tenemos:

- Crédito de institución financiera: actualmente hay un gran número de bancos e instituciones financieras que prestan dinero a emprendedores con una serie de facilidades de pago.
- Incorporación de un inversionista: es buscar a cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en la empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades. En el Perú se conoce como Fondos de Capital de Riesgo.
- Préstamos de Organizaciones No Gubernamentales: existen instituciones, cuyo objetivo no es generar ganancias (como un banco por ejemplo) que ofrecen préstamos a determinados proyectos empresariales, y con beneficios de pago aún mayores que los de los bancos.
- Préstamo familiar o de amigos: si uno no cuenta con el dinero necesario para comenzar, puede unirse con un amigo o familiar que sí cuente con este capital y esté dispuesto a facilitarle en esta iniciativa. Se usa cuando el monto requerido es poco.

2.2.1.2 Tipos de Financiamiento según el plazo de vencimiento.

2.2.1.2.1 Financiamiento a Corto Plazo.

El financiamiento a corto plazo son las obligaciones que se espera que venzan en un plazo de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como son: efectivo, cuentas por cobrar e inventario. (Hilario (2011).

2.2.1.2.1.1 Instrumentos financieros de corto plazo.

Productos Crediticios a Corto Plazo.(Bustamante, 2011, pag. F4):

Productos crediticios directos de corto plazo.

- Tarjetas de Crédito. Esta metodología de préstamo está regulada por la Resolución SBS N° 264-2008 y es una de las más difundidas tanto para personas naturales como jurídicas. Su operativa permite a los usuarios gastar un monto de dinero en efectivo limitado por la línea de crédito que otorga la entidad financiera, la cual estará en función a la capacidad de pago del cliente.

El efectivo está disponible por un periodo de treinta días, luego de los cuales se procede al pago del dinero utilizado y los intereses, bajo tres modalidades:

- Full, aquí se pacta la cancelación del total de la línea, que haya sido utilizada en la fecha acordada de liquidación.

- Mínima, en este caso se requiere el desembolso periódico de un porcentaje del fondo utilizado, el cual generalmente representa el 8.3% del principal.
- Crédito, esta tipología implica el pago mensual, a lo largo de un año, de cuotas establecidas en un cronograma.
- Sobregiro. Este tipo de financiamiento solo puede ser provisto por bancos los cuales tienen autorización de ofrecer cuentas corrientes a sus usuarios.

Esta operación permite a los usuarios disponer los importes de dinero que excedan los saldos registrados en sus respectivas cuentas, para solucionar problemas transitorios de liquidez o capital de trabajo. La entidad bancaria evalúa a cada solicitante por cada sobregiro que éste pida antes de autorizar el desembolso, dando un plazo mínimo de un mes para la devolución del principal. Una de las ventajas de esta herramienta es que no requiere de garantías en su evaluación, sin embargo su desventaja radica en el hecho de ser producto crediticio más caro del mercado.

- Pagarés. Este formato de endeudamiento, al igual que los anteriores, permite a la entidad bancaria desembolsar una cantidad de efectivo, bajo el compromiso de ser devuelta a un plazo acordado junto a las compensaciones. Este documento puede clasificarse de tres maneras de forma en como se cobra el interés:

- Tasa Vencida. Esta primera modalidad se caracteriza por presentar un único cobro de interes que es cancelado al día de devoluciòn del capital.

- Tasa descontada:..contrario al modelo anterior, el cobro de los intereses se realiza al momento de desembolsar el principal, es decir se realiza el cobro de este por adelantado.

- Cuotas Programadas. Bajo esta modalidad los clientes pueden realizar la cancelaciòn de su deuda con amortizaciones periòdicas, los cuales seran acordados en el Cronograma de Pagos.

- Descuento de Letras. Aquì los empresarios tienen la facilidad de vender al crédito emitiendo una letra, la cual es aceptada por su cliente como compromiso de pago, para luego solicitar un importe de efectivo, a su entidad bancaria, equivalente al valor de dicho título antes de su vencimiento. La financiera, al aceptar dicho documento como válido otorga la liquidez pérdida a cambio de recibir el pago del principal más las comisiones al vencimiento de este documento. En el mercado local estas operaciones son pactadas con un plazo minimo de 180 dias.

- Factoring. Con un esquema de trabajo bastante similar al del descuento de letras, éste permite a los proveedores vender los titulos valores que empleen con su respectivos clientes, a sus bancos para acceder a la liquidez antes de la fecha de cancelaciòn pactada en dicho documento. El desembolso de este capital se realiza descontando los intereses y

comisiones cobrados por el servicio. A diferencia de la metodología anterior, aquí el banco asume, tanto la responsabilidad de cobrar los títulos como el riesgo de no poder recuperar el principal.

Entre las ventajas de este procedimiento se encuentra por un lado, el adelantar al solicitante el efectivo que necesita para seguir operando, sin esperar los plazos de cancelación pactada con sus clientes; por otro lado elimina el riesgo de incumplimiento o retraso de los pagos de las obligaciones, pues éste es transferido a la entidad financiera. Finalmente el factoring permite a los empresarios proyectar con mayor exactitud sus proyectos financieros.

Sin embargo las principales desventajas de esta operativa consiste: primero, en cobrarse una tasa porcentual más alta que la de descuento de letras, debido a las comisiones por el trabajo de cobrar los documentos; y segundo, los negociantes que deseen acceder a éste sistema deben someterse a los criterios particulares de evaluación de cada institución, quienes solo aprobarán a aquellos clientes que consideren de alta calidad.

Productos crediticios indirectos de corto plazo.

- Carta Fianza. El marco legal de la carta fianza esta contenida en las regularizaciones establecidas en las leyes N° 27287 y N° 26702 y en la circular N° 2101-2001 de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Éste es un documento que emite el banco

para garantizar al solicitante frente a las obligaciones contraídas con terceros, éste se compromete, a liquidar la deuda del solicitante, si llegase a incumplir con el pago de sus préstamos en un momento en el que no exceda las 48 horas desde el momento en el que se solicita el cumplimiento de dicha carta. Por lo general las Mypes utilizan este documento para garantizar las líneas de crédito que adquieren con sus proveedores, asegurando así la continuidad de los sumistros e insumos.

- Aval bancario. El aval bancario, representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

2.2.1.2.2 Financiamiento a Largo Plazo.

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, pagadero en cuotas periódicas. El efecto en el balance General es el desdoblamiento de esta deuda en dos partes: (cuotas que vencen dentro de un año), y no corriente (cuotas que vencen luego de un año).

2.2.1.2.2.1 Instrumentos financieros de largo plazo.

- Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

- Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El que tiene un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión. El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

- Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

2.2.2 Capacitación.

La capacitación es toda actividad que se realiza en una organización, respondiendo a las necesidades de la misma; busca mejorar la actitud, conocimiento y habilidades o conductas de su personal. La capacitación busca perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas. 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. (Frigo, s.f).

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Toda persona debe estar preparada para ocupar puestos y desempeñar funciones que requiera la empresa. 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.

2.2.2.1 Marco legal de la capacitación de las Mype.

El Sistema Nacional de Capacitación (2011), en la Ley N.º 28015 expresa que “el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPES), y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las

Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.”

Entre los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las Mypes se consideran el acceso a los servicios de desarrollo empresarial, el acceso a los servicios financieros, acceso a los mercados y a la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica.

2.2.2.2 Programa de capacitación.

En la Ley N° 29498 (publicada el 19.01.2010), Ley de promoción a la inversión en capital humano, se establece que las sumas destinadas a la capacitación del personal establecidos en el inciso II) del artículo 37° de la LIR, se deducirá como gasto hasta por un monto equivalente al 5% de los gastos deducibles en el ejercicio. A su vez, la norma exige la acreditación de este gasto a través de la documentación correspondiente. (Bustamante, 2012, pág.54).

Para implementar esta exigencia se ha emitido la Resolución Ministerial N° 338-2010-TR (31.12.2010) estableciendo que el Programa de Capacitación se presentara mediante del empleo de un sistema virtual puesto a disposición de los usuarios en el portal institucional del ministerio del trabajo durante el mes de enero del año siguiente a su ejecución. La presente norma precisa que la presentación del referido Programa de Capacitación

constituye una obligación administrativa formal y no un requisito constitutivo para el goce de la deducción; así las cosas, se establece que su incumplimiento no constituye una infracción tributaria.

2.2.2.3 Elementos importantes de la capacitación.

- Productividad.- Las capacitaciones deben aplicarse a todos los empleados, ya sean nuevos o trabajadores con experiencia. Capacitar a los empleados consiste en darles los conocimientos, actitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño óptimo en la empresa.

- Calidad.- Los programas de capacitación y desarrollo debidamente diseñados e implantados por la empresa, contribuyen a elevar la calidad de la producción de la fuerza de trabajo. Cuando los trabajadores están mejor informados acerca de los deberes y responsabilidades de sus trabajos tienen menos probabilidad de cometer errores costosos en el trabajo.

- Salud y seguridad.- Una adecuada capacitación ayuda a prevenir accidentes industriales, mientras que en un ambiente laboral seguro, puede conducir actividades más estables por parte del empleado.

Dimensión psicológica.- La capacitación genera un cambio de actitud, tanto para sus relaciones personales como laborales, además, mejora su grado de motivación, de seguridad en sí mismo, el nivel de autoestima, etc. (Álvarez, Rodríguez, Guevara & Márquez, 2009).

2.2.2.4 Beneficios de la capacitación para las organizaciones.

Entre los beneficios que tiene la empresa con la capacitación se encuentran:

- Crear mejor imagen de la empresa.
- Mejora la relación entre el jefe y el subordinado.
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- Incrementa la productividad y la calidad en el trabajo. (rhh-web.com, s.f)

2.2.2.5 Beneficios de la capacitación para los trabajadores.

Entre los beneficios que obtienen los trabajadores con la capacitación son:

- Elimina los temores de incompetencia.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Desarrolla un sentido de progreso.

2.2.2.6 La importancia de invertir en la capacitación del personal.

En la actualidad la mayor parte de empresas cuentan dentro de su patrimonio con una gran cantidad de activos, los cuales en algunos casos, resultan ser muy valiosos como son: maquinaria, mobiliario, equipos de cómputo, etc. que permiten identificar la solidez de la empresa, o simplemente dan muestras de su presencia en el mercado. (Alva, 2012)

En muchos casos las empresas dejan de invertir en capacitación al personal no solo porque consideran que el gasto resulta inútil, sino también porque sienten temor que el personal una vez que se encuentre capacitado pueda lograr una mejor posición laboral dejando el trabajo para ir a otro más competitivo.

Se observa que en la actualidad la capacitación es un elemento necesario para salir del subdesarrollo, es la herramienta primordial para poder disminuir la brecha entre el conocimiento y lograr el crecimiento empresarial. Para alcanzar parte de ello, se ha dictado la Ley N° 29498 publicada en el Diario Oficial El Peruano el 19 de enero de 2010, por la cual se aprobó la Ley de Promoción a la Inversión en Capital Humano; dicha norma tiene como objeto el promover el desarrollo del capital humano, por medio de la capacitación constante de los trabajadores, mejorando de este modo sus capacidades productivas y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del sector productivo nacional.

2.2.3 Rentabilidad.

La rentabilidad es el beneficio de la renta expresado en términos porcentuales respecto al capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. (Fernández, 2015).

2.2.3.1 Rentabilidad económica.

La rentabilidad económica (en inglés ROI o Return On Investment) es la rentabilidad de los activos de una empresa. Este, mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus activos para la obtención de beneficios. (e-ducativa, s.f)

Rentabilidad Económica = $(\text{Beneficio antes de Intereses e Impuestos} / \text{Activo Total}) \times 100$

Para aumentar su rentabilidad económica la empresa puede hacer dos cosas:

- Aumentar el precio de venta de sus productos o servicios, o reducir sus costes para incrementar el margen de beneficio.
- Bajar el precio de venta de sus productos o servicios, para vender más unidades (aumentar la rotación de inventario).

La rentabilidad económica se expresa como el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación de sus activos:

- Margen de beneficios = Beneficio antes de Intereses e Impuestos / Ventas netas.
- Rotación de los activos = Ventas netas / Activo Total
- Rentabilidad económica = (Beneficio antes de Intereses e Impuestos / Ventas netas x Ventas netas / Activo Total)

Rentabilidad económica = Margen de beneficios x Rotación del activo

En función del tipo de actividad de cada empresa y el mercado en el que se desempeña será más adecuada una estrategia u otra para mejorar la rentabilidad económica. En sectores donde hay mucha competencia y los márgenes son muy reducidos, la única posibilidad que tienen las empresas para mejorar su rentabilidad es aumentar las rotaciones.

2.2.3.2 Rentabilidad Financiera.

La rentabilidad financiera o rentabilidad del capital (en inglés, Return On Equity o ROE) es la rentabilidad de los capitales invertidos. (e-ducativa, s.f).

Rentabilidad financiera = (Beneficio neto / Patrimonio Neto) x 100

Indica el rendimiento neto obtenido de los capitales propios de la empresa. Por ello se utiliza en el numerador el beneficio neto, es decir, el beneficio una vez deducido los impuestos y los intereses.

El activo o estructura económica, está financiada con recursos propios y ajenos. La decisión de la empresa sobre cómo financiar sus activos (financiación propia o ajena) influirá en su rentabilidad financiera y en su estabilidad en el mercado, ya que los recursos ajenos hay pagar unos intereses por ellos. Sin embargo, esto no significa que no hay que acudir a la financiación ajena, ya que una empresa que financia todos sus activos con recursos propios, puede estar también perdiendo oportunidades de inversión por renunciar al financiamiento ajeno.

De forma general, podemos decir que a la empresa le interesará endeudarse para financiar nuevas inversiones cuando:

- La rentabilidad económica obtenida sea mayor que el tipo de interés que paga por la financiación ajena.

- El riesgo financiero sea adecuado, es decir, que la ratio de autonomía financiera (Patrimonio Neto / Pasivo exigible) esté dentro de los límites recomendados. Todo endeudamiento implica una disminución de la autonomía financiera de la empresa.

Así una empresa podrá acudir al endeudamiento y mejorar su rentabilidad financiera siempre que la rentabilidad económica sea superior al coste de la financiación ajena. A este concepto se le denomina apalancamiento financiero. El término procede del efecto positivo de la palanca y refleja la posibilidad de hacer una inversión mayor que los fondos propios disponibles, de modo que empleando una mayor cantidad de pasivo exigible, se abarca una mayor posibilidad de pérdida o ganancia. Para que compense endeudarse, la rentabilidad obtenida por la empresa debe ser superior al coste de los recursos financieros utilizados.

2.2.3.3 Los indicadores de rentabilidad.

Los indicadores referentes a rentabilidad tratan de evaluar la cantidad de utilidad obtenida con respecto a la inversión que la originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Martínez, 2009). En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto, es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

Por otra parte el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta.

Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

2.2.3.4 Diez Estrategias Para Diferenciarse Y Aumentar La Rentabilidad.

Todas las Mypes están interesadas en mejorar su imagen y en aumentar su rentabilidad. La mejor forma de lograr eso es ver a la empresa como un mecanismo que puede ser mejorado de forma gradual pero permanentemente (Remolins, 2010). El autor propone diez herramientas que puede utilizar una empresa para poner en marcha su motor y mejorar su rendimiento:

- Ampliar el alcance del producto y el mercado.- Cada empresa produce y vende concentrándose en determinados clientes, áreas geográficas y segmentos de mercado. Cambiar o ampliar esas variables puede producir innovación y mejora en el desempeño de la empresa.

- Modificar las bases de la diferenciación.- Una empresa se diferencia de las demás en su mismo sector por una o más características que hacen que sus clientes elijan sus productos. A mayor grado de diferenciación, menos competencia. A menos diferenciación, más competencia y menores ganancias.

- Aplicar las capacidades básicas en otras oportunidades de negocio.- Las capacidades básicas son lo que una empresa sabe hacer. Son habilidades, destrezas. Para identificar una capacidad básica uno debe preguntarse: ¿Qué cosa sé hacer mejor que los demás, y que sea valioso para mis clientes?. Si a esas capacidades se le buscan aplicaciones en otras oportunidades de negocio o productos, se pueden encontrar formas de mejorar los ingresos y el desempeño de la empresa.
- Reutilizar activos estratégicos.- Los activos estratégicos son lo que la empresa posee. Son cosas, no técnicas, pueden ser tangibles, como talleres, máquinas, terrenos, fábricas, o intangibles, como patentes, marcas, datos de clientes, etc. Esos activos pueden ser utilizados también para desarrollar nuevas unidades de negocio o aprovechar nuevas oportunidades comerciales.
- Modificar la ejecución y el apoyo.- La ejecución y el apoyo es la forma en que una empresa llega a los clientes, los canales comerciales que usa y los servicios y el apoyo que les presta a sus clientes. Modificando cualquiera de estas variables una empresa puede ampliar su mercado y/o su rentabilidad.
- Aprovechar la información sobre los clientes.- En la relación con los clientes se recogen conocimientos e información que son potencialmente valiosos para el desempeño de la empresa. La forma en la que una empresa interpreta y utiliza esa información puede ser muy valiosa en términos económicos.

- Crear y aprovechar la comunidad con los clientes.- En muchos casos las relaciones entre clientes y empresa van más allá de la pura relación económica. Hay cierta lealtad de los clientes o inclusive identificación con la empresa. Esas situaciones, relativamente poco frecuentes, pueden ser creadas, estimuladas, para crear lazos entre clientes y empresa que tengan un componente más fuerte o más profundo que el sólo intercambio económico.
- Modificar la estructura de precios.- Hay varias alternativas en cuanto a la forma de cobrar a los clientes. Se puede cobrar por un producto, por un servicio, por una membresía, se puede cobrar directamente o indirectamente por un tercero, se puede cobrar por un paquete o por cada componente por separado, se puede cobrar un precio fijo o se puede cobrar por tiempo, se puede cobrar en efectivo o en especie.
- Incorporar los proveedores al modelo de negocio.- Los proveedores son quienes están antes que nuestro emprendimiento en la cadena de valor. Tener una relación privilegiada o estrecha con ellos puede darle a la empresa una ventaja.
- Aprovechar las capacidades de otras empresas.- Los socios son proveedores de componentes críticos o especiales. La relación con ellos es más horizontal que con los proveedores. Las capacidades y activos de los socios son nuestras capacidades. Eligiendo correctamente a los socios de la empresa incorporo capacidades que antes no tenía.

2.2.4 Micro y pequeñas empresas.

La Mype es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Ministerio de Trabajo, 2003)

2.2.4.1 Características de las Mypes.

Microempresas:

- Tienen de 1 hasta 10 trabajadores.

- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT.

Pequeñas empresas:

- Tienen de 1 hasta 100 trabajadores.

- Manejan un tamaño de ventas brutas o netas anuales de hasta 1700 UIT (CreceMype, s.f).

2.2.5 Sistema de gestión de Salud y Seguridad en ocupacional OHSAS 18001.

El principal objetivo la Norma OHSAS 18001 es ser un soporte para la empresa, para la Mype, en la gestión de prevención de riesgos laborales, orientándose al aseguramiento de la salud integral de los trabajadores y que cumpla con la regulación aplicable en esta materia. Ello implicará una mejora significativa en la producción de la empresa, en la medida que los trabajadores se acostumbren a operar de manera segura (Zuta & Wiese, s.f).

La Norma OHSAS 18001 describe también un sistema de gestión, de características similares al sistema de gestión de la calidad, por ello es perfectamente integrable con la NTP ISO14001 y NTP ISO 9001. Definición de algunos conceptos con base en la OHSAS 18001:

- Peligro.- Fuente o situación de daño potencial, en términos de lesión o daños a la salud. Algunas bibliografía incluye también en esta definición a los daños a la propiedad, al entorno de trabajo, o a la combinación de éstos.
- Riesgo.- Posibilidad de que un trabajador sufra un determinado daño derivado del trabajo.

- Accidente.- Evento no deseado, que da lugar a pérdidas de la vida o lesiones. Alguna bibliografía incluye también en esta definición a los daños a la propiedad u otras pérdidas.

- Incidente.- Evento no deseado, que en circunstancias diferentes, podría haber devenido en un accidente. O evento no deseado que potencialmente podría haber causado un accidente.

Los elementos de entrada en un sistema de gestión de prevención de riesgos laborales son esencialmente: la regulación aplicable en materia de prevención de riesgos laborales del sector productivo de la Mype, y los riesgos significativos que se puedan haber detectado, luego de haber efectuado un análisis de los peligros que se pueden suscitar por proceso de la Mype y la evaluación de la ocurrencia y grado de severidad de su consecuente riesgo.

La Mype establece la política de prevención y luego los objetivos y metas, orientándose principalmente a prevenir la ocurrencia de accidentes de trabajo identificados a través de la aplicación de herramientas de análisis de peligros e identificación de riesgos laborales. En base a ello, la Mype elaborará su programa de prevención, estableciendo mecanismos de control para el efecto.

2.3 Marco conceptual.

Competitividad: Capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Descentralización: Cuando el poder de decisión se reparte entre los distintos mandos y los diferentes niveles de la organización. No existe ninguna organización completamente centralizada o completamente descentralizada, sino una sucesión indefinida de situaciones intermedias entre ambos extremos

Dividendos: El dividendo es la parte del beneficio de una empresa que se reparte entre los accionistas de una sociedad. El dividendo constituye la principal vía de remuneración de los accionistas como propietarios de una sociedad.

Empero: Indica que lo que se expresa contradice las conclusiones que se esperarían de lo que se ha dicho anteriormente.

Gestión: Es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera. Administrar, por otra parte, abarca las ideas de gobernar, disponer dirigir, ordenar u organizar una determinada cosa o situación.

Inclusión: el término inclusión hace referencia al acto de incluir y contener a algo o alguien. Usualmente, este concepto se utiliza en relación con situaciones o circunstancias sociales

en las cuales se incluyen o se deja afuera de ciertos beneficios sociales a grupos sociales específicos.

Inversión: En el ámbito de las empresas, la inversión se suele referir a la aplicación de recursos financieros líquidos para obtener activos que se espera contribuyan al logro de los objetivos de la empresa en el futuro.

Utilidad: es la cualidad o propiedad de valor útil que se le otorga a una acción o un objeto de útil. También significa provecho, conveniencia, interés fruto o ganancia que se obtiene de algo.

3. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo y nivel de investigación.

La investigación fue de tipo cuantitativo, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Tomando como referencia la naturaleza de las variables, esta fue una investigación del nivel descriptivo; por cuanto se describió el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014.

Así mismo la presente investigación utilizó un diseño descriptivo - no experimental. NO EXPERIMENTAL, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir se observó el fenómeno tal y como se mostró dentro de su contexto.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.2. Población y muestra.

3.2.1. Población.

La población de la investigación estuvo conformada por 9 Empresas dedicadas al Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara.

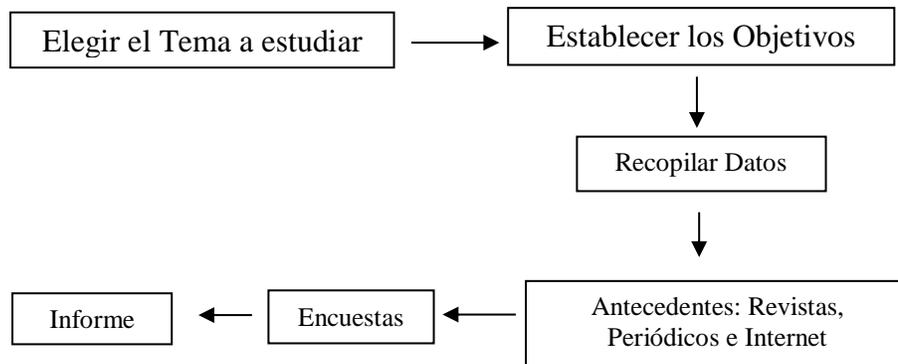
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica que se utilizó en el presente trabajo de investigación fue la Encuesta. El instrumento utilizado para la recolección de datos fue mediante el cuestionario estructurado conformado por 05 preguntas dirigidas a las características de los representantes legales y/o propietarios de las Mypes, 04 preguntas a las características de las Mypes, 07 preguntas relacionadas a las características del financiamiento de la Mype, 06 preguntas con respecto a las características de capacitación y finalmente 05 preguntas relacionadas a las características de la rentabilidad de las Mypes en estudio.

3.4. Plan de análisis.

Primero se eligió el tema en estudio. Luego se establecieron los objetivos, para ello se recopilaron los datos necesarios para seleccionar los antecedentes a través de Revistas, Periódicos e Información de Internet. A raíz de la investigación pertinente se establecieron

las encuestas y se desarrollaron para el trabajo. Toda esta investigación se resume en el Informe del Proyecto.



3.5. Matriz de consistencia lógica.

Enunciado del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables.
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014?	Conocer las características distintivas del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio en el Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014.	Las características del financiamiento y la capacitación son consideradas base para la obtención de la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014.	FINANCIAMIENTO CAPACITACIÓN RENTABILIDAD

3.6. Operacionalización de variables.

Variable	Definición Conceptual.	Indicadores	Escala de medición.
Propietarios y/o Representantes Legales de las Mypes.	Son algunas características de los Propietarios de las Mypes.	Cargo que desempeña en la Mype	Nominal: Gerente Administrador Representante Legal
		Edad del Representante de la empresa.	Ordinal: 18 - 30 años 31 –50 años 51 –60 años Más de 60 años
		Sexo.	Nominal: Masculino Femenino.
		Grado de Instrucción.	Nominal: Primaria completa Secundaria completa Técnica completa Estudios Universitarios.
		Profesión	Nominal: Lic. Administrador Contador Público Ingeniero Otros

Variable	Definición Conceptual.	Indicadores	Escala de medición.
Mypes	Son algunas Características de las Mypes.	Antigüedad de la empresa	Ordinal: Un año. Dos años. Tres años Más de tres años.
		Número de trabajadores.	Nominal: 1 Trabajador 2 a 4 Trabajadores 4 a 6 Trabajadores. Hasta 10.
		Objetivo de la Empresa.	Nominal: Obtener Ganancias. Dar empleo a la familia.

			Dar empleo a la comunidad.
		Necesidad de la Mype	Nominal: Personal capacitado Mejores técnicas de publicidad Financiamiento crediticio Otros

Variable	Definición Conceptual.	Indicadores	Escala de medición.
Financiamiento de las Mypes.	Son algunas Características relacionadas al Financiamiento de las Mypes.	Como financia su Mype	Nominal: Financiamiento propio. Financiamiento de terceros.
		Entidades para obtener crédito	Nominal: Entidad bancaria Entidad no bancaria Otros
		Recibió préstamos en el 2014.	Nominal: Sí. No.
		Obtención del Crédito para pagos.	Nominal: Compra de mercadería. Mejoramiento y/o ampliación del local. Compra de activos fijos. Programa de capacitación. Otros.
		Obtención del Crédito para solventar otras deudas	Nominal: Sí No
		Pago de obligaciones	Nominal: Pagar a proveedores Para pagar tributos Pagar a los trabajadores
		Entidades que le	Nominal: Caja Sullana

		Ofrecen facilidades para el Crédito	Caja Piura Banco de crédito del Perú Scotiabank
--	--	-------------------------------------	---

Variable	Definición Conceptual.	Indicadores	Escala de medición.
Capacitación de las Mypes.	Son algunas características relacionadas de la capacitación en las Mypes	Capacitación de los trabajadores en el año 2014.	Nominal: Sí. No.
		La capacitación es por	Nominal: Por cuenta propia Por cuenta de la empresa
		Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa.	Nominal: Ninguna. Uno Dos Tres Más de Tres.
		Temas de capacitación	Nominal: Atención al cliente. Marketing OHSAS Otros
		Considera la capacitación como	Nominal: Inversión Gasto
		La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa	Nominal: Sí. No

Variable	Definición Conceptual.	Indicadores	Escala de medición.
Rentabilidad de las Mypes.	Son algunas características relacionadas de la rentabilidad en las Mypes	Conoce el término rentabilidad	Nominal: Sí. No
		Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.	Nominal: Mencionar.
		Mejóro la rentabilidad en el 2014 con respecto al año anterior.	Nominal: Sí. No
		La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento	Nominal: Sí. No
		La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación.	Nominal: Sí. No

4. RESULTADOS.

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al perfil de los Propietarios y/o Representantes Legales de la Mype.

Cuadro 1 Perfil de los Propietarios y/o Representantes legales.

ITEMS	TABLA	CONTENIDO
Cargo en la Mype	01	El 22% (2) de las Mypes está a cargo del gerente, el 11% (1) está a cargo del administrador y el 67% (6) restante está representado por los mismos Propietarios.
Edad	02	El 11% (1) de los representantes legales y/o propietarios tienen la edad de entre 18 a 30 años, el 33% (3) corresponde entre las edades de 31 a 50 años, un 33% (3) entre 51 a 60 años y el 22% (2) restante corresponden a Propietarios y/o Representantes en edades de más de 60 años de edad.

Sexo	03	El 33% (3) de las Mypes está representado por el sexo femenino, mientras el 67% (6) de las Mypes restantes está representado por varones.
Grado de instrucción	04	El 100% (9) de los representantes legales y/o propietarios cuenta con formación académica universitaria.
Profesión	05	El 44% (4) de los representantes legales y/o propietarios tiene la profesión de Lic. Administrador, el 11% (1) es Contador Público, el 22% (2) es Ingeniero y el 22% (2) restante tiene otra profesión

Fuente: Tabla 01, 02, 03, 04 y 05 (Ver anexo N° 02)

4.1.2. Respecto al perfil de la Mype.

Cuadro 2 Perfil de la Mype.

ITEMS	TABLA	CONTENIDO
Antigüedad	06	El 33% (3) se mantienen en el mercado por más de 3 años, un 56% (5) llevan trabajando 3 años y el 11% (1) restante corresponde a Mypes que llevan un año en el mercado.
Número de Trabajadores	07	El 56% (5) cuenta con 2 a 4 trabajadores, el 22% (2) cuenta con 4 a 6 trabajadores y el 22% (2) restante cuenta con 10 trabajadores.
Objetivo de la Empresa.	08	El 100% (9) tiene como objetivo dar empleo a la familia.
Necesidad de la Mype	09	El 33% (3) considera que una necesidad para su empresa es personal capacitado y el 67% (6) necesita financiamiento crediticio.

Fuente: Tabla 06, 07, 08 y 09 (Ver anexo N° 02)

4.1.3. Respecto al financiamiento de la Mype.

Cuadro 3 Financiamiento de la Mype.

ITEMS	TABLA	CONTENIDO
Tipo de financiamiento	10	El 44% (4) cuenta con financiamiento propio y el 56% (5) posee financiamiento con terceros.
Entidades de crédito	11	Del 56% (5) que recibió financiamiento de terceros el 22% (2) recurrió a entidades bancarias y el 34% (5) a entidades no bancarias.
Aceptación del préstamo	12	El 56% (5) de las Mypes que se financia a través de terceros sí ha recibido crédito financiero durante el año 2014.
Obtención del Crédito para pagos	13	Del 56% (5) de las Mypes que recibieron crédito, el 11% (1) lo utilizaron para el mejoramiento y/o ampliación del Local, el 22% (2) para compra de mercaderías, y el 22% (2) restante en otros fines.
Obtención del Crédito para solventar otras deudas	14	Del 56% (5) de las Mypes que recibieron crédito, el 22% (2) sí lo utilizó para solventar otras deudas mientras el 34% (3) no lo hizo.
Qué otra deuda	15	El 22% (2) de las Mypes afirma que el crédito que obtuvo le sirvió para pagar a proveedores.
Entidades que le Ofrecen facilidades para el Crédito	16	Del 56% (5) de las Mypes que se financia por terceros, indican que el 11% (1) recibe asesoría de la Caja Sullana, el 11% (1) recibe asesoría del Banco del Crédito del Perú, el 11% (1) recibe asesoría de Scotiabank, y el 22% (2) recibe asesoría de Caja Piura.

Fuente: Tabla 10, 11, 12, 13, 14 ,15 y 16 (Ver anexo N° 02)

4.1.4. Respecto a la capacitación de la Mype.

Cuadro 4 Capacitación de la Mype

ITEMS	TABLA	CONTENIDO
Capacitación al trabajador por el crédito	17	Del 100% (9) de los trabajadores, el 22% (2) sí ha recibido capacitación por el otorgamiento del crédito, mientras que el 78% (7) no ha recibido capacitación por el crédito.
Obtención de capacitación	18	Del 100% (9) de trabajadores que recibieron capacitación, indicaron que el 78% (7) se capacita por cuenta propia y el 22% (2) se capacitan por cuenta de la empresa.
Nº de capacitaciones anuales por cuenta de la empresa.	19	El 22% (2) de trabajadores que se capacitan por cuenta de la empresa han recibido una capacitación en el año 2014.
Temas de capacitación	20	Del 100% (9) de los trabajadores indican que el 22% (2) ha recibido capacitaciones sobre atención al cliente, el 33% (3) ha recibido capacitaciones sobre marketing y el 44% (4) restante ha recibido capacitaciones sobre las OHSAS.
Capacitación como gasto o inversión	21	El 100% (9) de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes consideran a la capacitación como una inversión.
Capacitación mejora el rendimiento de los trabajadores	22	El 100% (9) consideran que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores.

Fuente: Tabla 17, 18, 19, 20, 21 y 22 (Ver anexo N° 02)

4.1.5. Respecto a la rentabilidad de la Mype.

Cuadro 5 Rentabilidad de la Mype.

ITEMS	TABLA	CONTENIDO
Conocimiento del término rentabilidad.	23	El 100% (9) de las Mypes conoce el término rentabilidad.
Porcentaje de rentabilidad año 2014	24	Del 100% (9), el 67% (6) de las Mypes obtuvieron rentabilidad entre el 10% al 30%

		y el 33% (3) restante entre el 31% al 60%.
Mejoramiento de rentabilidad al año anterior	25	El 100% (9) de las Mypes ha aumentado su rentabilidad en el año 2014 con respecto al año anterior.
Rentabilidad fue obtenida por financiamiento	26	Del 100% (9) de las Mypes el 22% (2), no considera que la rentabilidad haya aumentado por el financiamiento en el año 2014, mientras el 78% opina lo contrario.
Rentabilidad fue obtenida por la capacitación	27	Del 100% (9) de las Mypes, el 22% (2) sí considera que la rentabilidad ha aumentado por la capacitación y el 78% (7) opina lo contrario.

Fuente: Tabla 17, 18, 19, 20, 21 y 22 (Ver anexo N° 02)

4.2. Análisis de los resultados.

4.2.1. Respecto al Perfil de los propietarios y/o Representantes Legales de las Mypes.

En la Gráfica 1 se observa que el cargo que predomina es la del propietario con un 67%, en la Gráfica 2 se observa que la edad predominante entre los Propietarios y/o representantes Legales es con un 33% entre 31 a 50 años de edad y con el 33% entre los 51 a 60 años de edad. Así mismo la Gráfica 3 muestra que el 67% de las Mypes está liderado por varones.

El 100% de los Propietarios y/o Representantes legales tienen grado universitario (Ver Grafica 4). El 44% es Lic. en administración, el 22% es Ingeniero, el 22% es contador público, y el 22% tiene otra profesión. (Ver Gráfica 05).

4.2.2. Respecto al Perfil de las Mypes.

La Gráfica 6 muestra que el 56% de las Mypes se mantienen en el mercado durante 3 años, además que del 100% de las Mypes encuestadas un 56% labora con 2 a 4 trabajadores. Así mismo se observa que el principal propósito de las Mypes es dar empleo a la familia. En la Gráfica 09, con un 67% las Mypes afirman que su principal necesidad es el financiamiento crediticio.

4.2.3. Respecto al financiamiento.

El 56% de las Mypes se financian a través de terceros (Ver Gráfica 10). La Gráfica 11, del 56% que recibe financiamiento el 34% recibe el crédito de entidades no bancarias. En la Gráfica 12 se observa que en el año 2014 el 56% de las Mypes ha recibido crédito. El 23% utilizó el crédito para compra de mercadería, el 11% para el mejoramiento y/o ampliación del local y el 22% restante para otros fines (Ver Gráfica 13). En la Gráfica 15 se observa que el 22% de las Mypes que lo utilizó para otros fines fue para pagar a proveedores. La entidad financiera que ofrece mayores facilidades al crédito es con un 22% la Caja Piura.

4.2.4. Respecto a la capacitación.

El 22% de los trabajadores de las Mypes han recibido capacitación por el otorgamiento del crédito (Ver Gráfica 17); En la Gráfica 18 se observa que del 100% el 78% se capacita por cuenta propia y el 22% por cuenta de la empresa. Los principales temas de capacitación son con un 33% Marketing y con un 44% las OHSAS (Ver Gráfica 20). El 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes consideran a la capacitación como una inversión.

4.2.5. Respecto a la rentabilidad.

En la Gráfica 23 se observa que el 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes conocen el término rentabilidad. Un 67% de las Mypes afirma que la rentabilidad obtenida en el año 2014 fue entre el 10% al 30% (Ver Gráfica 24). La Gráfica 26 muestra que del 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, el 78% considera que la rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento, mientras el 22% restante afirma que la rentabilidad obtenida fue por la capacitación (Ver Gráfica 27).

5. CONCLUSIONES.

5.1. Respecto al Perfil de los propietarios y/o Representantes Legales de las Mypes.

Las edades que predominan en las Mypes que están representado por varones es entre 51 a 60 años de edad, además el 100% de los Propietarios y/o representantes legales cuenta con formación académica universitaria.

5.2. Respecto al Perfil de las Mypes.

El 56% de las Mypes se encuentra en el mercado local 3 años y tienen como principal objetivo dar empleo a la familia. El nivel de productividad se encuentra influenciado por su necesidad de obtener un financiamiento crediticio.

5.3. Respecto al financiamiento.

Del 100% Se observa que del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 22% ha recibido de entidades bancarias y el 34% ha recibido facilidades para la obtención de un crédito por parte de entidades no bancarias

Y del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 23% lo ha utilizado para compra de mercaderías, el 11% para mejoramiento y/o ampliación del local, y el 22% restante lo utilizó para otros fines.

5.4. Respecto a la capacitación.

A pesar que el 100% de los propietarios y/o representantes legales de las Mypes consideran a la capacitación como una inversión, sólo el 22% de las Mypes capacita a su personal por cuenta de la empresa, y que los principales temas de capacitación en los trabajadores son de atención al cliente y las OHSAS.

5.5. Respecto a la rentabilidad.

Con el acceso al crédito a la empresa y los temas de capacitación obtenidos por los trabajadores brindados tanto por la empresa como por cuenta propia en el año 2014 la rentabilidad obtenida luego de haber cumplido con las obligaciones respectivas en el año 2014 fue entre el 10% al 30%.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alva Matteucci, M. (01 de Febrero de 2012). *Blog de Mario Alva Matteucci-Artículos vinculados con el Derecho Tributario*. Obtenido de Importancia de invertir en la capacitación del personal: <http://blog.pucp.edu.pe/item/86539/la-importancia-de-invertir-en-la-capacitacion-del-personal>
- Alvarez, Karelis; Rodríguez, Juely; Guevara, Nervi; Márquez, Marielly. (23 de Enero de 2009). *Google*. Obtenido de Desarrollo del Capital Humano, Inducción, Entrenamiento y Capacitación: <http://google.over-blog.es/article-28516728.html>
- Aula Mass. (2012). *Google*. Obtenido de Fuentes de Financiamiento: <http://aula.mass.pe/manual/tipos-de-financiamiento>
- Bazan Rivera, J. R. (2006). *Monografías*. Obtenido de La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>
- Bustamante, C. (2011). Fuentes de Financiamiento. *Revista de Asesoría Especializada N° 723 - Segunda Quincena de Noviembre*, F4.
- Bustamante, C. (2012). Práctico de Estudio N° 3. En *En Modificaciones en el IGV, Impuesto a la Renta y Otros Tributos* (pág. 54). Lima: Editorial TINCO S.A.
- Ceceña Martínez, R. G. (Noviembre de 2008). *Google*. Recuperado el 07 de Junio de 2012, de Importancias y perspectivas de la capacitación: reynacema.files.wordpress.com/2008/11/ensayo.doc
- Chacaltana, J. (2005). *Google*. Obtenido de Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chiroque Zapata, J. C. (2013). *slideshare*. Obtenido de Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura periodo 2012: <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>
- Ciberconta. (2009). *Google*. Obtenido de El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>
- Cillóniz Benavides, F. (s.f.). *Google*. Obtenido de Gerenciando una Mype: <http://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>
- Crece Negocios. (2007). *Google*. Obtenido de Rentabilidad: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Crecemype. (2008). *Google*. Obtenido de MYPEs Región Ancash: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf>
- Crecemype. (s.f.). *Google*. Obtenido de Crecemype. La web del empresario Mype: <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/aprovecha-la-ley-mype/paso-3-registrate-en-el-remype#>
- DEFINICION.DE. (s.f.). *Diccionario*. Obtenido de Definición de Financiamiento: <http://definicion.de/financiacion/>

- Diario Provincial Talara 21. (14 de Febrero de 2013). Garantías permitieron a MYPEs lograr más créditos. *Noticias*, pág. 12.
- e-educativa. (s.f.). *Google*. Obtenido de Rentabilidad económica: http://e-educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/2750/2795/html/421_rentabilidad_economica.html
- e-educativa. (s.f.). *Google*. Obtenido de Rentabilidad financiera: http://e-educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/2750/2795/html/422_rentabilidad_financiera.html
- El Comercio.pe. (28 de Noviembre de 2012). *Google*. Obtenido de Préstamos de cajas municipales a mypes aumentaron 14% a setiembre: <http://elcomercio.pe/economia/1502666/noticia-prestamos-cajas-municipales-mypes-aumentaron-14-setiembre>
- e-MYPEs. (2006). *Google*. Obtenido de MYPEs y PYMEs: <http://www.e-mypes.com/comercio-exterior/que-es-una-mype.php>
- Enciclopedia de Economía. (2012). *Google*. Obtenido de Rentabilidad Económica: <http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-economica/rentabilidad-economica.htm>
- Esan.edu. (2006). *Google*. Obtenido de Capacitación MYPEs: www.esan.edu.pe/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion/mype-2006
- Eumed. (2004). *Google*. Obtenido de La teoría del crecimiento económico, sus causas y sus crisis: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rk/4a.htm>
- Fernández Guadaño, J. (2015). *Diccionario economico*. Obtenido de Rentabilidad: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Franco, C. (13 de Abril de 2010). *Tendencias estratégicas*. Recuperado el 09 de Junio de 2012, de La capacitación, una inversión necesaria y estratégica: http://www.tendencias21.net/La-capacitacion-una-inversion-necesaria-y-estrategica_a4317.html
- Frigo, E. (s.f.). *Google*. Obtenido de Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad: <http://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Galvez Ruiz, J. A. (2011). *Scribd*. Obtenido de Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pesquero-rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de Callería-periodo 2009-2010.: <http://es.scribd.com/doc/147887278/TESIS1>
- Garay, C. (2007). *Google*. Obtenido de Monografías: <http://www.monografias.com/trabajos33/proceso-capacitacion/proceso-capacitacion.shtml>
- García. (2009). *Slideshare.net*. Obtenido de Capacitación: www.slideshare.net/jmgarcial/capacitacion-2009
- Gobierno Regional Piura. (23 de Agosto de 2012). *Piura Región*. Obtenido de Dirección Regional de Producción: <http://drp.regionpiura.gob.pe/detalle.php?idpag=2&id=118&per=2012>
- Gonzales, P. (2009). *Seminario de Titulo-Las Mypes un desafio Actual*. Obtenido de Recopilacion de Antecedentes Historicos.: <http://www.surpymes.cl/tesismypes.pdf>

- Hilario Palimino, J. (28 de Setiembre de 2011). *Scribd*. Obtenido de ADMINISTRACION FINANCIERA- Tipos de Financiamiento.:
<http://es.scribd.com/doc/53038930/imprimir2>
- Huamán Balbuena, J. (15 de Diciembre de 2009). *Gestiopolis*. Recuperado el 01 de Junio de 2012, de Las MYPES en el Perú: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>
- Jáuregui, A. (Abril de 2001). *Google*. Obtenido de Educación y capacitación del factor capital humano en la búsqueda del desarrollo económico:
<http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/no7/Educacioncaphumano.htm>
- Laura, P., & Fabiola, C. (s.f.). *Caja de herramientas*. Obtenido de Módulo 6 Contabilidad y Finanzas- Financiamiento: http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852236
- Martínez, N. (2009). *Monografías*. Obtenido de Factores de rentabilidad en las decisiones financieras: <http://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>
- Matute, G., Albújar, H., Janampa, L., Odar, R., & Osorio, M. d. (2008 de Abril). *Google*. Obtenido de Sistema Nacional de capacitación para la MYPE peruana:
<http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerencia-desarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>
- Ministerio de Trabajo. (03 de Julio de 2003). *Google*. Obtenido de Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa:
http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Muga, J. (2012). *El Portal del Capital Humano*. Obtenido de Inversion en Capital Humano- Mexico: <http://www.infocapitalhumano.pe/articulos.php?id=201&t=inversion-en-capital-humano>
- Narino, A. (2012). *Google*. Obtenido de Financiamiento:
http://uldeantonionarino.com/index.php?option=com_content&view=articl
- Panoramacajamarquino- El diario de la Integracion Nacional. (09 de Diciembre de 2009). *Google*. Obtenido de Panoramacajamarquino:
<http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>
- Pedagogía Virtual. (20 de Marzo de 2012). *Google*. Obtenido de Tipos de Capacitación:
<http://www.slideshare.net/pedagogiavirtual/tipos-de-capacitacion-13006895>
- Quality Consulting Associates. (2012). *Google*. Obtenido de OHAS 18001:
<http://www.qcaquality.com.ar/gestion-de-seguridad-y-salud-ocupacional-ohsas.html>
- Red ProMYPE. (s.f.). *Google*. Obtenido de Caracterización de las MYPES Piuranas.:
<http://redpromype.com/trabajo/caracterizacion-de-las-mype-piuranas>
- Remolins, E. (28 de Abril de 2010). *Google*. Obtenido de Diez estrategias para diferenciarse y aumentar la rentabilidad:
<http://enpiyama.wordpress.com/2010/04/28/10-estrategias-para-diferenciarse-y-aumentar-la-rentabilidad/>
- rrhh-web.com. (s.f.). *Google*. Obtenido de La capacitación en la administración de recursos humanos: <http://www.rrhh-web.com/capacitacion.html>

- Saenz, V. (2009). *Definición ABC*. Obtenido de Definición de Rentabilidad: <http://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>
- Salas Harms, H. (2003). La teoría de cartera y algunas consideraciones epistemológicas acerca de la teorización en las áreas económico-administrativas. *Revista Contaduría y Administración* N° 208, 37-51.
- Sanchez, P., López, a., Cervantes, M., & Cañibano, C. (2000). *Google*. Obtenido de El capital humano en la nueva sociedad del conocimiento: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Serrahima Formosa, R. (25 de Marzo de 2011). *Dirección financiera de la empresa*. Obtenido de La Rentabilidad Financiera (ROE). Concepto y cálculo: <http://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>
- Sistema Nacional de Capacitación MYPEs. (2011). *Google*. Obtenido de Sistema Nacional de Capacitación MYPEs: http://httpwww.esan.edu.pepublicaciones20110428sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf/
- Souza, P. (2006). *Google*. Obtenido de Importancia de la Capacitación: <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoImportanciaCapacitacion>
- Tapia Gamarra, C. (2010). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Evaluación de la rentabilidad social de las medidas de reducción del riesgo de desastre en los proyectos de inversión pública.: http://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/estudios_documentos/documentos/Evaluacindelarentabilidadsocial_MEF_4.pdf
- Trabajos.com. (s.f.). *Google*. Obtenido de Financiamientos a corto plazo: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- Trabajos.com. (s.f.). *Google*. Obtenido de Financiamiento a Largo Plazo: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- Valdés Pérez, E. (04 de Febrero de 2005). *Emagister*. Obtenido de La capacitación por competencias: <http://www.emagister.com/curso-desarrollar-capital-humano/capacitacion-competencias>
- Vargas pacheco, M. A. (2005). *Cybertesis*. Obtenido de El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana.: http://www.cybertesis.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
- Vigil Lazo, Y. (2009). *Monografías*. Obtenido de Formación, Crecimiento y Poryección de las MYPEs: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>
- Villafuerte, D. (2011). *Google*. Obtenido de Sliderhare: [www.sliderhare.net/orvy/monografia/de las mypes/](http://www.sliderhare.net/orvy/monografia/de%20las%20mypes/) Deymor B. Centy Villafuerte Zuta, M. I., & Wiese, A. M. (s.f.). *USAID del pueblo de los Estados Unidos de América*. Obtenido de Una Mype con calidad: http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_CALIDAD.pdf

Anexo 1.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes de las Mypes del sector comercio - rubro materiales de seguridad en la ciudad de Talara en el año 2014.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la Ciudad de Talara en el año 2014”

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

A. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE Y/O PROPIETARIO:

1. ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la Mype.

a. Propietario ()

b. Gerente General ()

c. Administrador ()

d. Otro cargo ()

2. Edad del representante legal de la empresa:

a. 18 - 30 años

b. 31 –50 años

c. 51 –60 años

d. Más de 60 años

3. Sexo:

Masculino ()

Femenino ()

4. ¿Cuál es su grado de instrucción?

a. Primaria completa ()

b. Secundaria completa ()

c. Técnica completa ()

d. Universitaria completa ()

5. ¿Cuál es su Profesión?

a. Lic. Administración ()

b. Contador Público ()

c. Ingeniero ()

d. Otros.....

B. PERFIL DE LAS MYPES.

6. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?

- a. Un año ()
- b. Dos años ()
- c. Tres años ()
- d. Más de tres años ()

7. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?

- a. 1 Trabajador ()
- b. 2 a 4 Trabajadores ()
- c. 4 a 10 Trabajadores ()

8. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

- a. Obtener Ganancias ()
- b. Dar empleo a la familia. ()
- c. Dar empleo a la comunidad ()

9. Necesidad de la Mype.

- Personal capacitado ()

e. Otros.

14. ¿El crédito solventó otras deudas?

Sí () No ()

15. ¿Qué otra deuda?

- a. Pagar a proveedores
- b. Para pagar tributos
- c. Pagar a los trabajadores

16. ¿Qué entidades financieras le ofrecen facilidades para obtención del crédito?

- a. Caja Sullana
- b. Caja Piura
- c. Banco de crédito del Perú
- d. Scotiabank

D. DE LA CAPACITACION:

17. ¿Recibió Ud. capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero?

Si () No ()

18. La capacitación que recibe es por:

Cuenta propia ()

Cuenta de la empresa ()

19. ¿Cuál es el número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa?

- a. Una. ()
- b. Dos ()
- c. Tres ()
- d. Más de tres ()

20. ¿Qué temas recibió usted como capacitación?

- a. Atención al cliente ()
- b. Marketing ()
- c. OHSAS ()
- d. Otros ()

21. ¿Considera la capacitación como:

- a. Inversión ()
- b. Gasto ()

22. ¿Cree que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa?

Si () No ()

E. DE LA RENTABILIDAD.

23. ¿Conoce el término rentabilidad?

Sí () No ()

24. ¿Cuál es el porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014?

.....

25. ¿Mejóro la rentabilidad con respecto al año anterior?

Sí () No ()

26. ¿La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento?

Si () No ()

27. ¿La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación?

Si () No ()

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION.

Anexo 2.

A. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE Y/O PROPIETARIO:

1. ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la Mype.

Tabla 1 Cargo que ocupa dentro de la Mype.

Cargo que ocupa dentro de la Mype.	f_i	%
Propietario	6	67
Gerente General	2	22
Administrador	1	11
Otro cargo	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 1 Cargo que ocupa dentro de la Mype.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

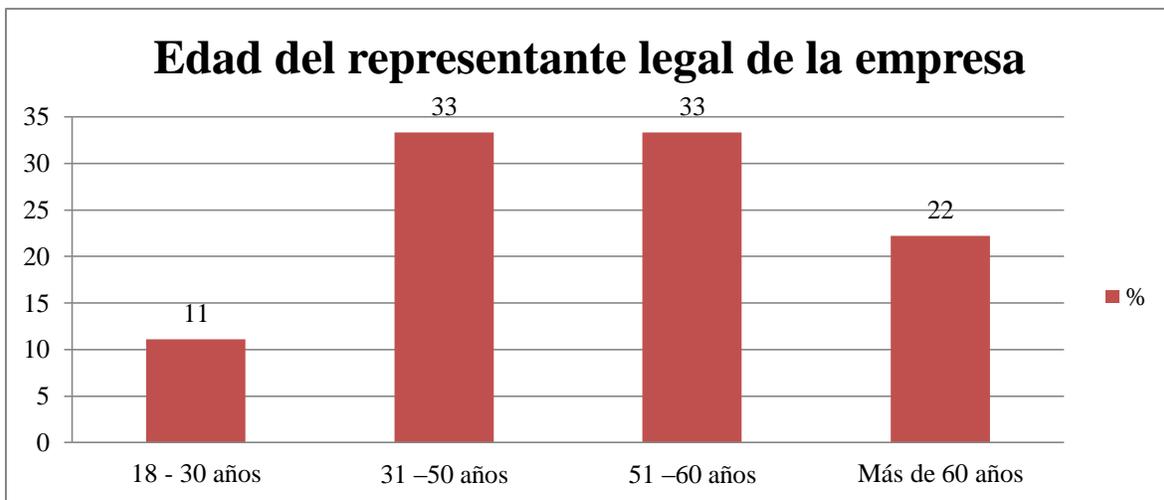
Se observa que del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indican que el 67% son propietarios, el 22% son gerentes y 11% restante es administrador.

2. Edad del representante legal de la empresa.

Tabla 2 Edad del representante legal de la empresa.

Edad del representante legal de la empresa	f_i	%
18 - 30 años	1	11
31 -50 años	3	33
51 -60 años	3	33
Más de 60 años	2	22
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.



ELABORACIÓN: Propia

Gráfica 2 Edad del representante legal de la empresa.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN : Propia

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de las encuestas aplicadas a propietarios y/o representantes de las Mypes, se observa que el 11% corresponden a edades entre 18-30 años de edad, el 33% entre 31-50 años, un 33% indican que los representantes legales tienen entre 51 – 60 años de edad y el 22% tiene más de 60 años de edad.

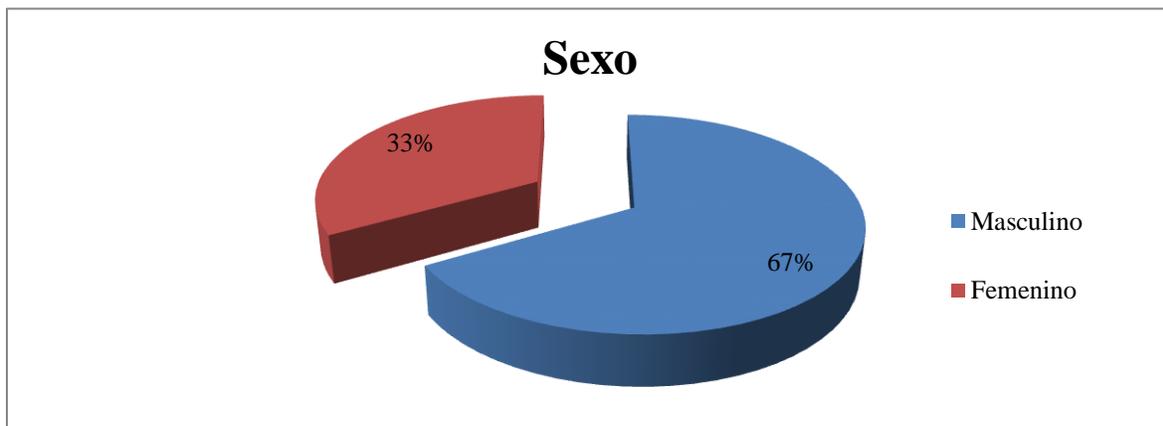
3. Sexo

Tabla 3 Sexo.

Sexo	f_i	%
Masculino	6	67
Femenino	3	33
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 3 Sexo.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indican que el 33% está representado por Mujeres, mientras el 67% están representadas por Varones.

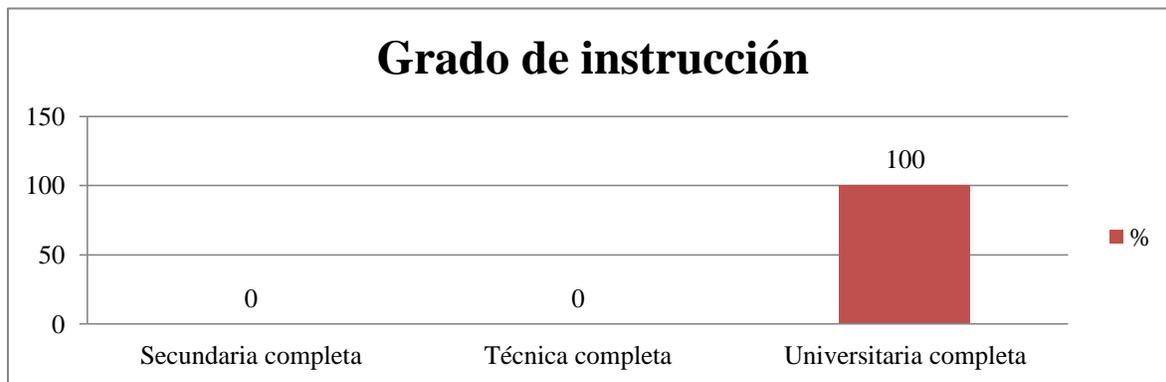
4. ¿Cuál es su grado de instrucción?

Tabla 4 Grado de instrucción.

Grado de instrucción	f_i	%
Secundaria completa	0	0
Técnica completa	0	0
Universitaria completa	9	100
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 4 Grado de instrucción.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 100% de los Propietarios y/o Representantes de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara tienen el Grado de Instrucción Universitaria.

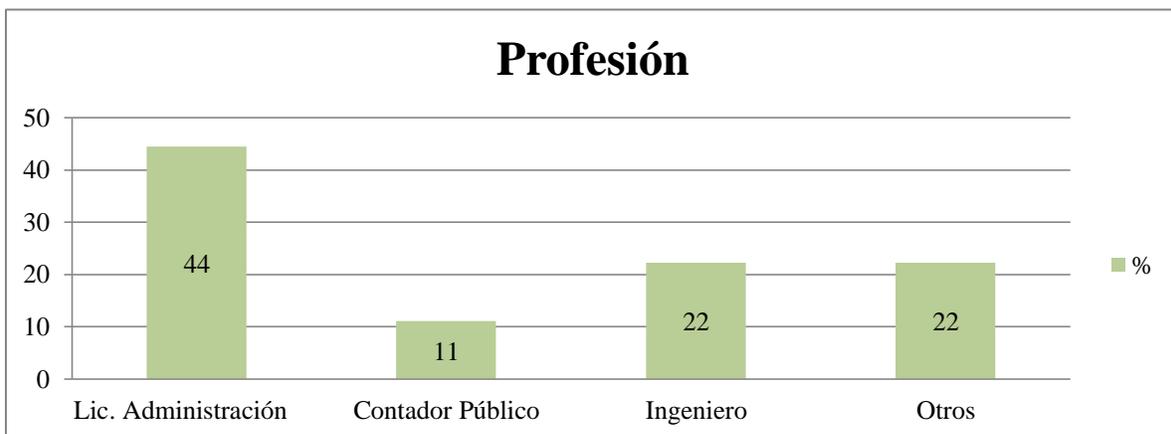
5. ¿Cuál es su Profesión?

Tabla 5 Profesión.

Profesión	f_i	%
Lic. Administración	4	44
Contador Público	1	11
Ingeniero	2	22
Otros	2	22
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 5 Profesión.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indica que el 44% de los Representantes y/o Propietarios su profesión es Lic. Administración, el 11% es Contador Público, el 22% es Ingeniero y el 22% restante tienen otra profesión.

B. PERFIL DE LAS MYPES.

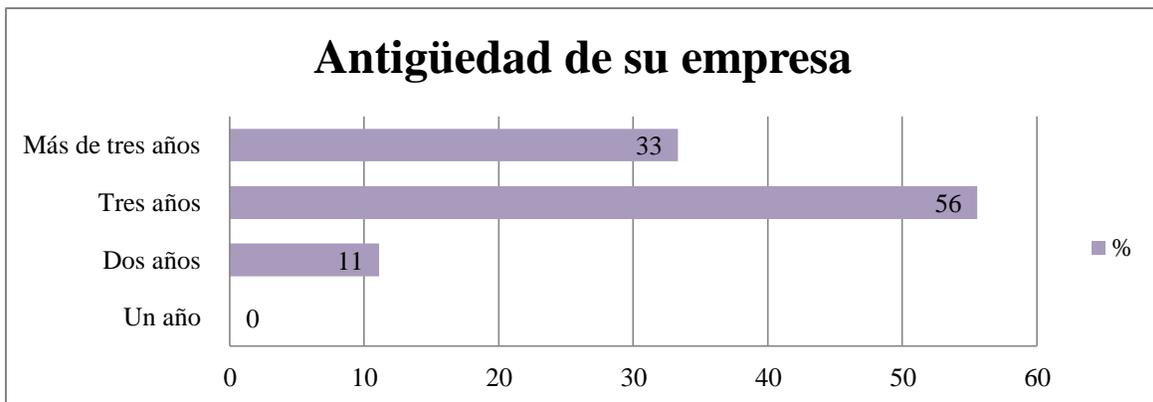
6. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?

Tabla 6 Antigüedad de su empresa.

Antigüedad de su empresa	f_i	%
Un año	0	0
Dos años	1	11
Tres años	5	56
Más de tres años	3	33
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 6 Antigüedad de su empresa.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indica que el 33% se mantienen en el mercado por más de 3 años, un 56% labora hace aproximadamente 3 años y el 11% restante por 2 años en el mercado de la localidad.

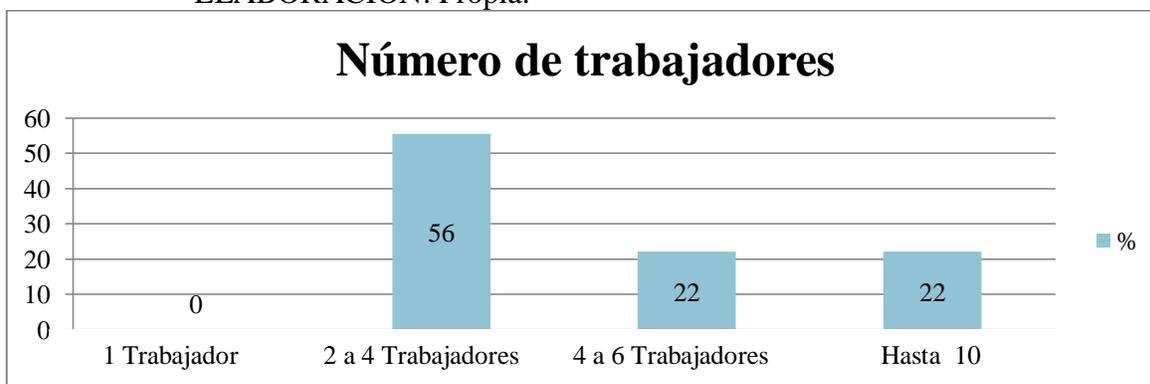
7. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?

Tabla 7 Número de trabajadores.

Número de trabajadores	f_i	%
1 Trabajador	0	0
2 a 4 Trabajadores	5	56
4 a 6 Trabajadores	2	22
Hasta 10	2	22
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 7 Número de trabajadores.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indica que el 56% cuenta con 2 a 4 trabajadores, el 22% cuenta con 4 a 5 trabajadores y el 22% restante cuenta con 10 trabajadores en su empresa.

8. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

Tabla 8 Objetivo de su empresa.

Objetivo de su empresa	f_i	%
Obtener Ganancias	0	0
Dar empleo a la familia.	9	100
Dar empleo a la comunidad	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 8 Objetivo de su empresa.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 100% de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara tienen por objetivo dar empleo familiar.

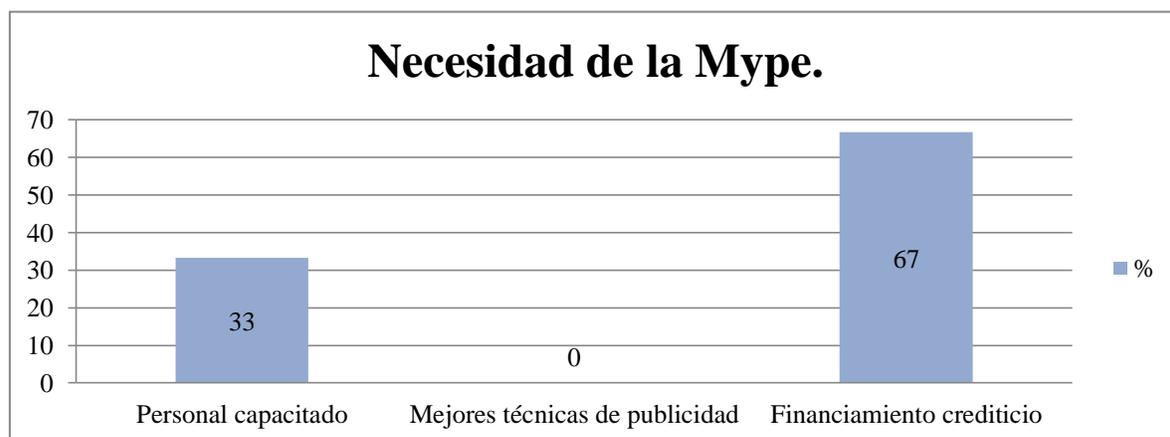
9. Necesidad de la Mype.

Tabla 9 Necesidad de la Mype.

Necesidad de la Mype.	f_i	%
Personal capacitado	3	33
Mejores técnicas de publicidad	0	0
Financiamiento crediticio	6	67
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 9 Necesidad de la Mype.

FUENTE : Encuesta.
ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indican que el 33% necesita personal capacitado y el 67% restante necesita un financiamiento crediticio.

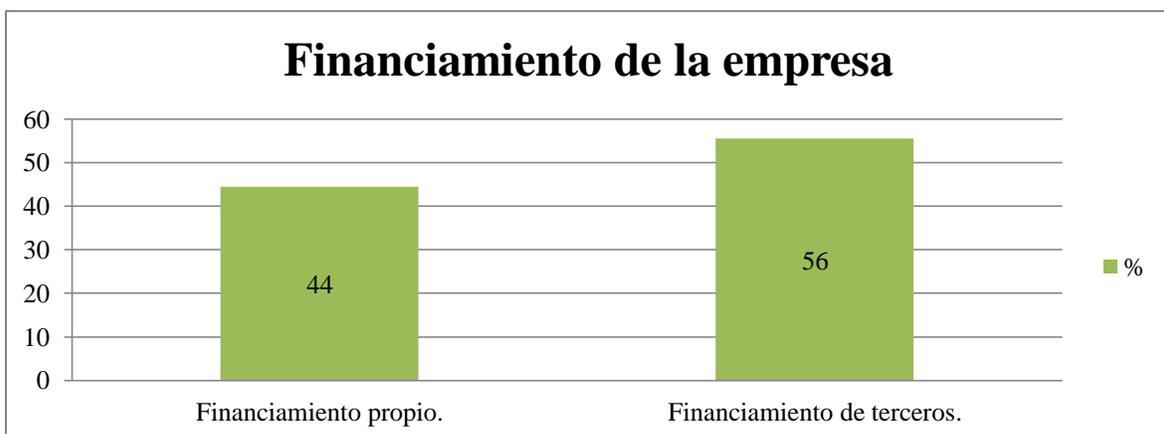
C. DEL FINANCIAMIENTO

10. ¿Cómo financia su empresa?

Tabla 10 Financiamiento de la empresa.

Financiamiento de la empresa	f_i	%
Financiamiento propio.	4	44
Financiamiento de terceros.	5	56
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.
ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 10 Financiamiento de la empresa.

FUENTE : Encuesta.
ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los Representantes y/o Propietarios de las Mypes, indica que el 44% cuenta con financiamiento propio y el 56% de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad de la ciudad de Talara se financia a través de préstamos financieros

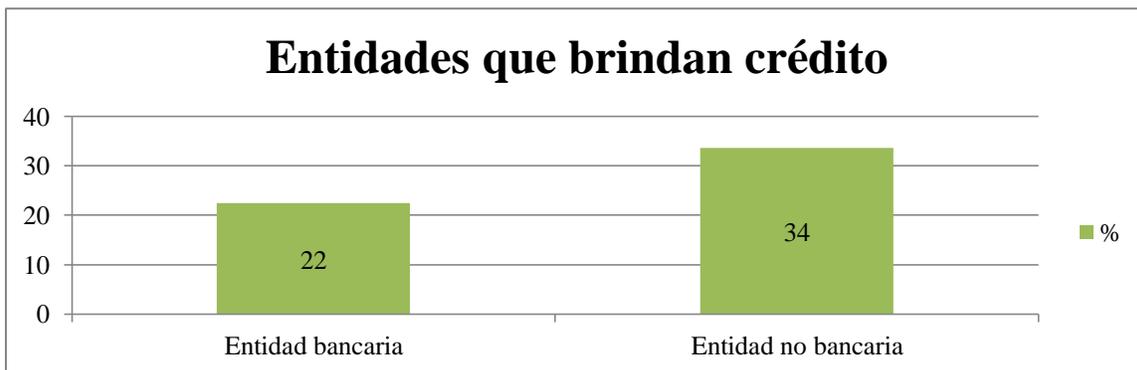
11. ¿De qué entidades recibe crédito?

Tabla 11 Entidades que brindan crédito.

Entidades que brindan crédito	f_i	%
Entidad bancaria	2	22
Entidad no bancaria	3	34
Total	5	56

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 11 Entidades que brindan crédito.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 22% ha recibido de entidades bancarias y el 34% ha recibido facilidades para la obtención de un crédito por parte de entidades no bancarias.

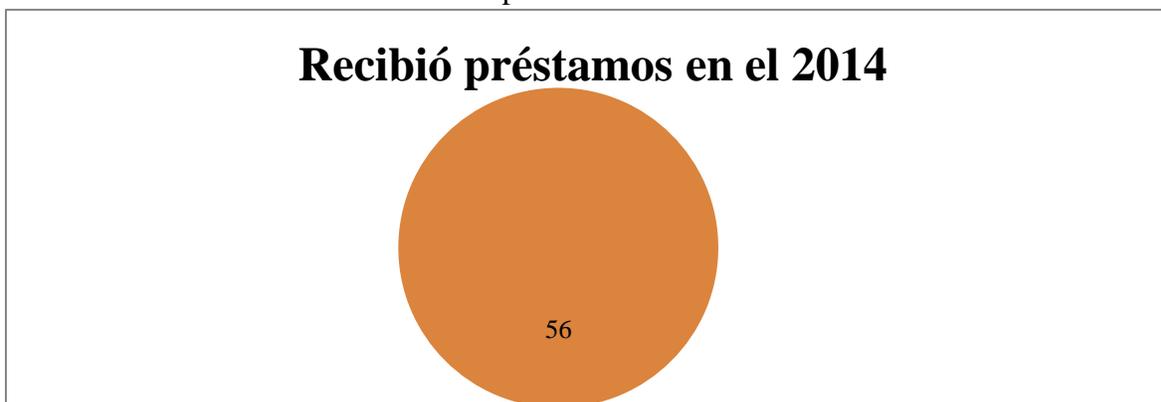
12. ¿Recibió préstamos en el 2014?

Tabla 12 Recibió préstamos en el 2014.

Recibió préstamos en el 2014	f _i	%
Sí	5	56
No	0	0
Total	5	56

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 12 Recibió préstamos en el 2014.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que el 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros ha recibido préstamos financieros durante el año 2014.

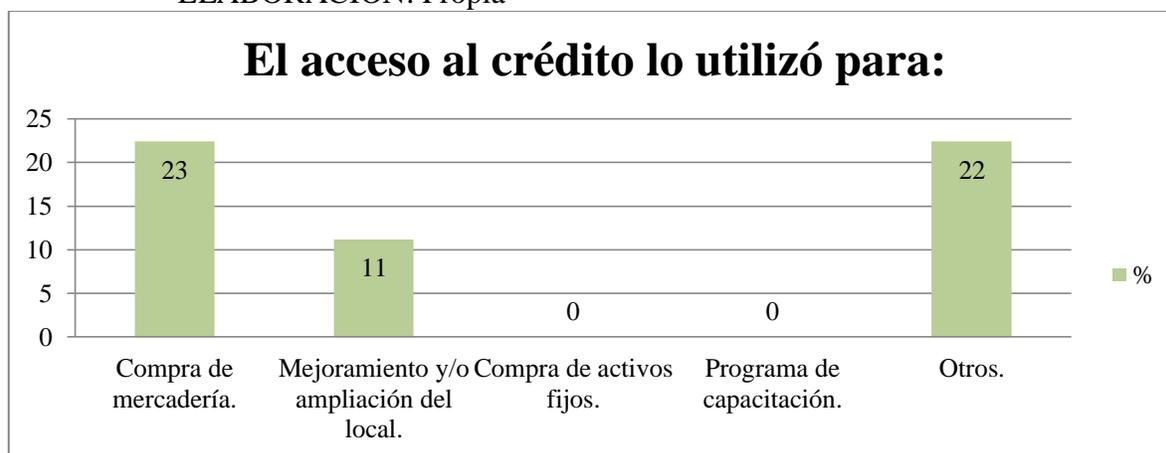
13. El acceso al crédito lo utilizó para:

Tabla 13 El acceso al crédito lo utilizó para:

El acceso al crédito lo utilizó para	f_i	%
Compra de mercadería.	3	23
Mejoramiento y/o ampliación del local.	1	11
Compra de activos fijos.	0	0
Programa de capacitación.	0	0
Otros.	2	22
Total	5	56

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 13 El acceso al crédito lo utilizó para:

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 23% lo ha utilizado para compra de mercaderías, el 11% para mejoramiento y/o ampliación del local, y el 22% restante lo utilizó para otros fines.

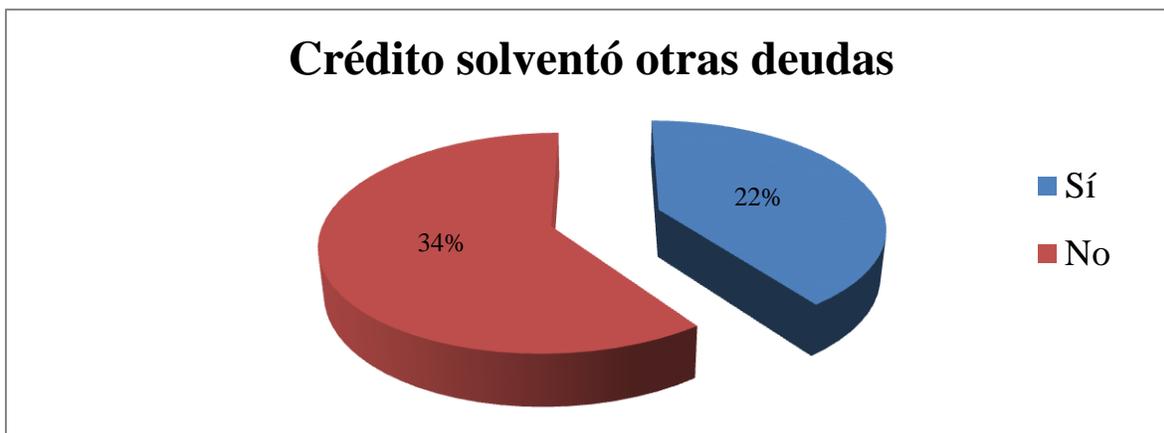
14. ¿El crédito solventó otras deudas?

Tabla 14 Crédito solventó otras deudas.

Crédito solventó otras deudas	f_i	%
Sí	2	22
No	3	34
Total	5	56

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 14 Crédito solventó otras deudas.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 22% sí utilizó el crédito para solventar otras deudas, mientras el 34% restante no lo utilizó para otros fines.

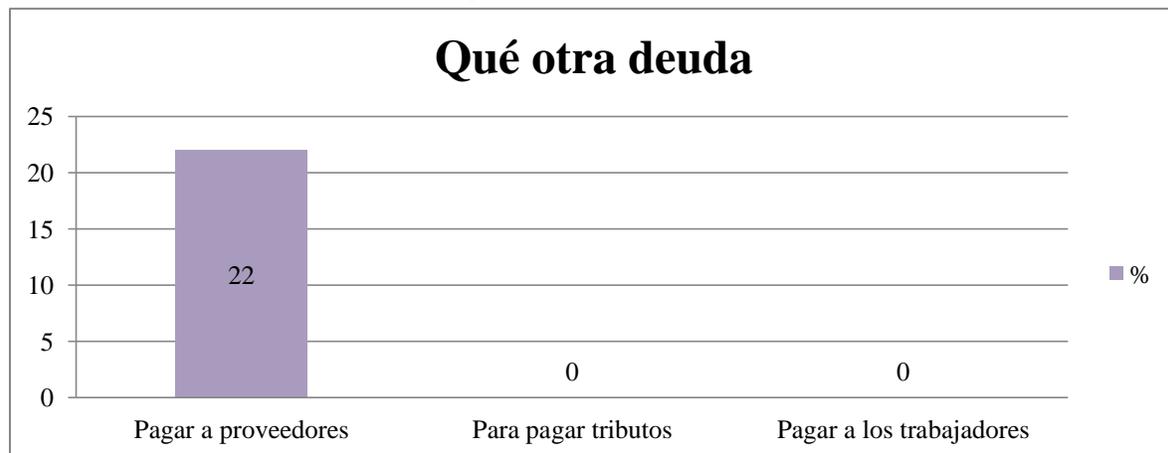
15. Qué otra deuda:

Tabla 15 Qué otra deuda.

Qué otra deuda	f_i	%
Pagar a proveedores	2	22
Para pagar tributos	0	0
Pagar a los trabajadores	0	0
Total	2	22

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 15 Qué otra deuda.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que el 22% de las Mypes que utilizó el crédito para solventar otras deudas, fue para pagar deudas con los proveedores.

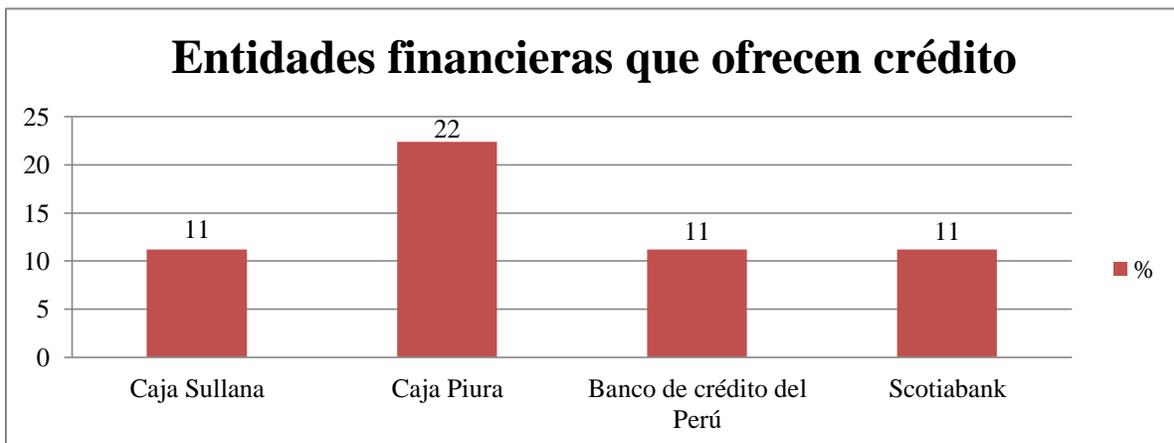
16. Qué entidades financieras le ofrecen facilidades para obtención del crédito?

Tabla 16 Entidades financieras que ofrecen crédito.

Entidades financieras que ofrecen crédito	f_i	%
Caja Sullana	1	11
Caja Piura	2	22
Banco de crédito del Perú	1	11
Scotiabank	1	11
Total	5	56

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 16 Entidades financieras que ofrecen crédito.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa que del 56% de las Mypes que reciben financiamiento con terceros, el 11% afirma que recibe facilidades al crédito de la Caja Sullana, el 22% lo recibe de la Caja Piura, un 11% del Banco de Crédito del Perú y el 11% restante lo reciben del Banco Scotiabank.

D. DE LA CAPACITACION:

17. ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del Crédito Financiero?

Tabla 17 Recibió capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero.

Recibió capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero	f _i	%
Sí	2	22
No	7	78
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 17 Recibió capacitación por el otorgamiento del Crédito Financiero.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los trabajadores de las Mypes, indican que el 22% ha recibido capacitación por la adquisición del crédito financiero a la empresa, mientras el 78% restante no ha recibido capacitación por el crédito.

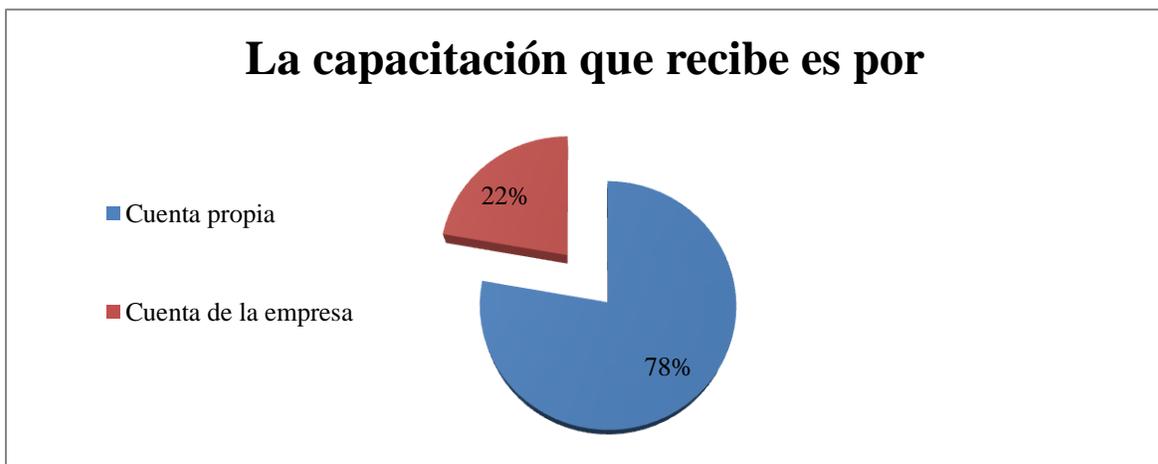
18. La capacitación que recibe es por:

Tabla 18 La capacitación que recibe es por:

La capacitación que recibe es por	f_i	%
Cuenta propia	7	78
Cuenta de la empresa	2	22
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia



Gráfica 18 La capacitación que recibe es por:

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia

INTERPRETACION

Se observa del 100% de las encuestas aplicadas a los trabajadores de las Mypes, indican que el 78% ha recibido capacitación por cuenta propia, mientras el 22% restante ha recibido capacitación por cuenta de la empresa.

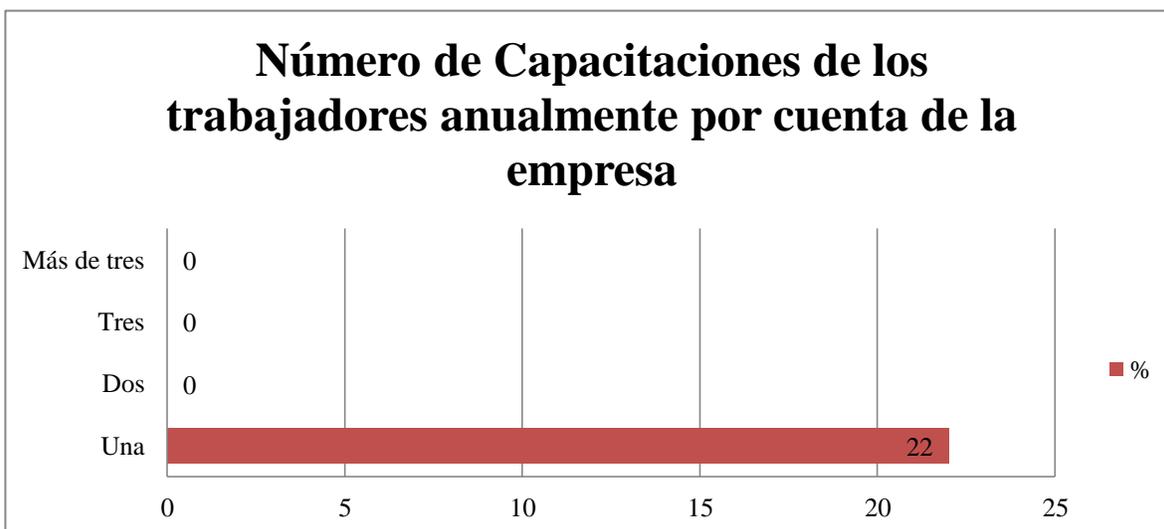
19. ¿Cuál es el número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa?

Tabla 19 Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa.

Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa	f_i	%
Una	2	22
Dos	0	0
Tres	0	0
Más de tres	0	0
Total	2	22

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 19 Número de Capacitaciones de los trabajadores anualmente por cuenta de la empresa.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 22% de los trabajadores que recibió solo una capacitación anual por cuenta de la empresa durante el año 2014.

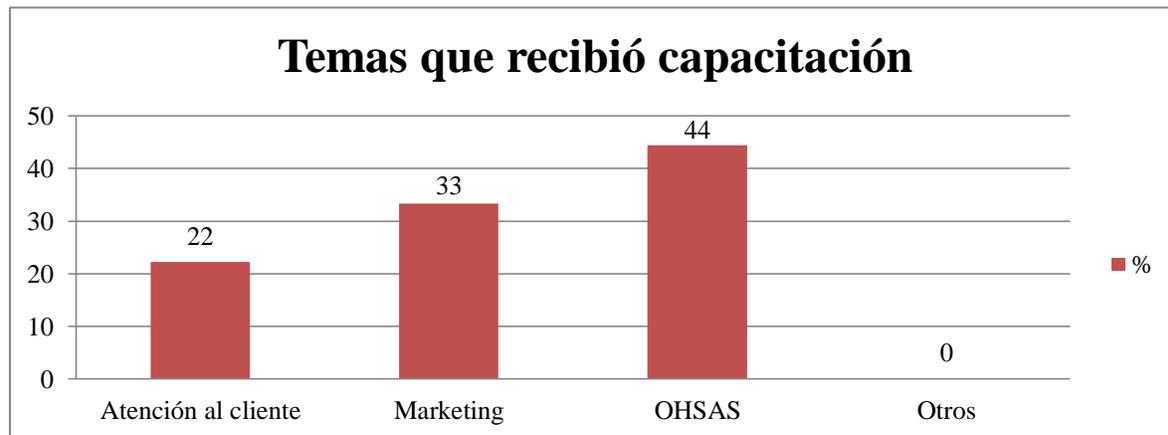
20. Qué temas recibió usted como capacitación?

Tabla 20 Temas que recibió capacitación.

Temas que recibió capacitación	f _i	%
Atención al cliente	2	22
Marketing	3	33
OHSAS	4	44
Otros	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 20 Temas que recibió capacitación.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de los trabajadores de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara, el 22% ha recibido capacitación en Atención al cliente, un 33% en Marketing, y el 44% restante en OHSAS.

21. ¿Considera la capacitación como:

Tabla 21 Considera la capacitación como:

Considera la capacitación como:	f _i	%
Inversión	9	100
Gasto	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.
 ELABORACIÓN : Propia.



Gráfica 21 Considera la capacitación como:

FUENTE : Encuesta.
 ELABORACIÓN : Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara considera a la capacitación como inversión.

22. ¿Cree que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa?

Tabla 22 La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores.

La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores	f_i	%
Sí	9	100
No	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN : Propia.



Gráfica 22 La capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara considera a la capacitación como inversión.

E. DE LA RENTABILIDAD.

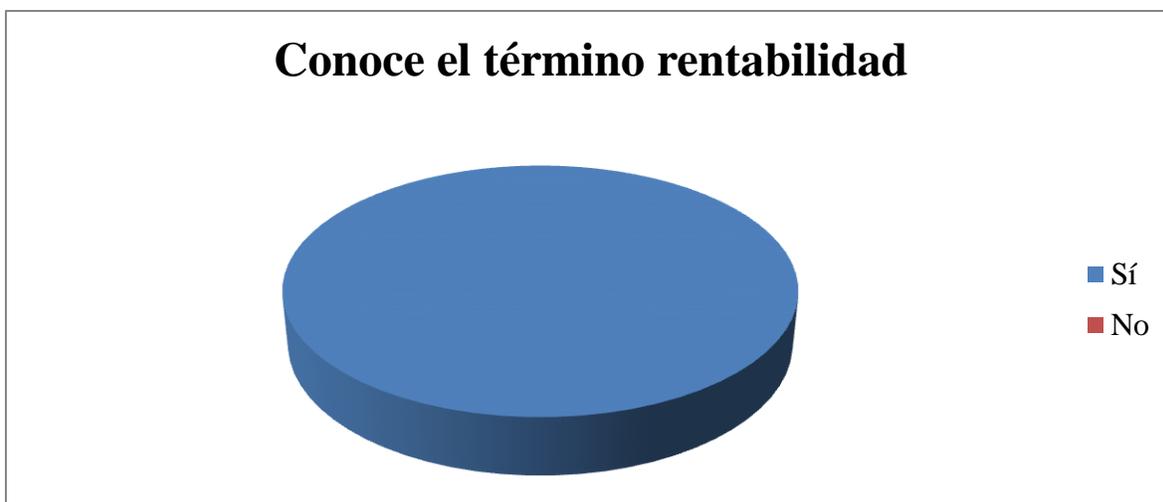
23. ¿Conoce el término rentabilidad?

Tabla 23 Conoce el término rentabilidad.

Conoce el término rentabilidad	f_i	%
Sí	9	100
No	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.



Gráfica 23 Conoce el término rentabilidad.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

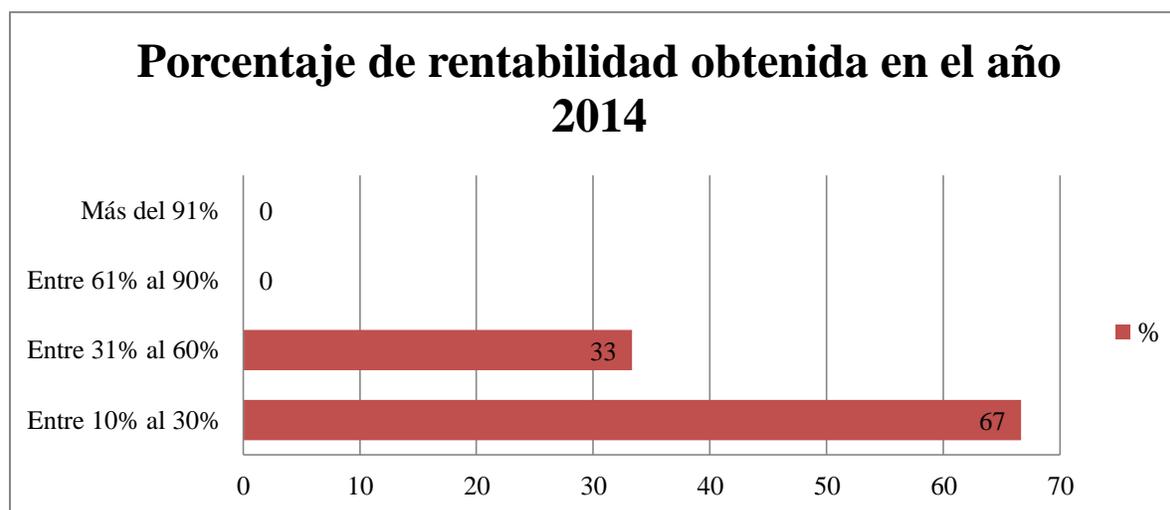
Se observa que el 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara conoce el término rentabilidad.

24. ¿Cuál es el porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014?

Tabla 24 Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.

Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.	f_i	%
Del 10% al 30%	6	67
Del 31% al 60%	3	33
Del 61% al 90%	0	0
Más del 91%	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuesta.



ELABORACIÓN: Propia.

Gráfica 24 Porcentaje de rentabilidad obtenida en el año 2014.

FUENTE : Encuesta.

ELABORACIÓN: Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de las Mypes encuestadas del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara, el 67% ha obtenido una rentabilidad entre el 10% al 30% y el 33% restante tuvo una rentabilidad entre el 31% al 60%

25. ¿Mejóro la rentabilidad con respecto al año anterior?

Tabla 25 Mejoró la rentabilidad con respecto al año anterior.

Mejóro la rentabilidad con respecto al año anterior	f _i	%
Sí	9	100
No	0	0
Total	9	100

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.



Gráfico 25 Mejoró la rentabilidad con respecto al año anterior.

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.

INTERPRETACION

Se observa que el 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara considera que ha mejorado la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior.

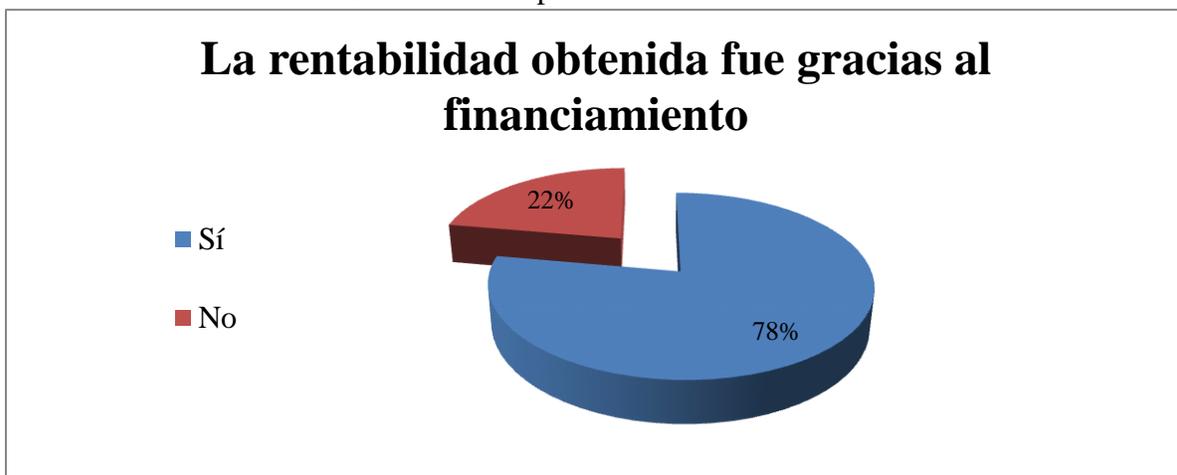
26. ¿La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento?

Tabla 26 La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento.

La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento	f _i	%
Sí	7	78
No	2	22
Total	9	100

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.



Gráfica 26 La rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento.

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara, el 78% considera que la rentabilidad obtenida fue gracias al financiamiento, mientras que el 22% restante no lo considera.

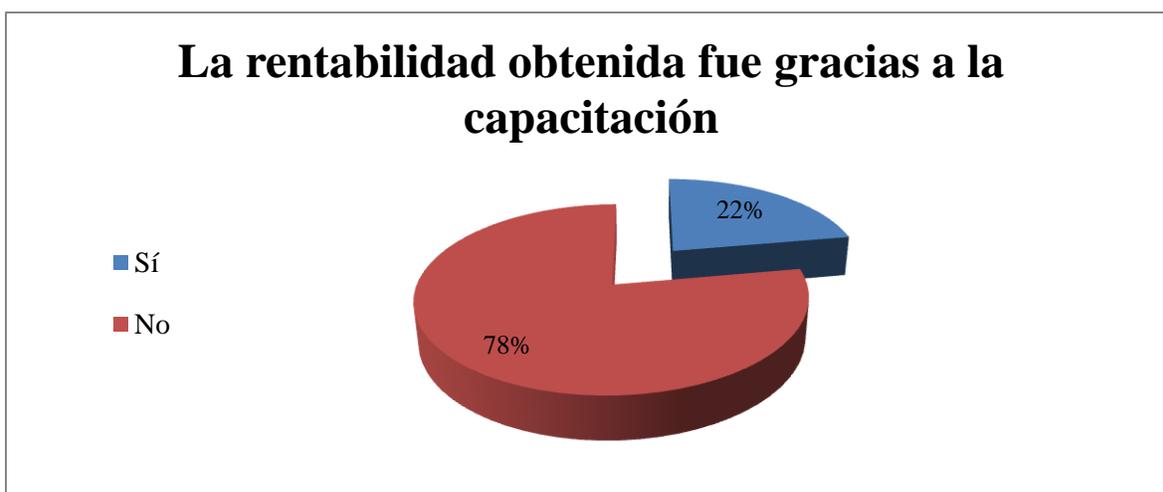
27. ¿La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación?

Tabla 27 La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación.

La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación	f _i	%
Sí	2	22
No	7	78
Total	9	100

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.



Gráfica 27 La rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación.

FUENTE : Encuestas.

ELABORACIÓN : Propia.

INTERPRETACION

Se observa que del 100% de los Representantes y/o Propietarios de las Mypes del Sector Comercio Rubro Materiales de Seguridad en la ciudad de Talara, el 22% considera que la rentabilidad obtenida fue gracias a la capacitación, mientras el 78% restante opina lo contrario.

Anexo 3.

Lista de empresas encuestadas.

Nº	NOMBRE EMPRESA	DIRECCION	RUC
01	Incal Safety S.A.C.	Avda. A 43 Lateral	20481800600
02	Ave Fénix Representaciones E.I.R.L.	Centro Cívico N° 237	20276597214
03	GRIMA S.R.L.	Parque 44-7	20141441371
04	TECSEG Soluciones en Seguridad Industrial	Avda. B-60 Lateral	20425021118
05	A&G Almacén S.A.C.	Parque 22-19	20426835402
06	SEKUR PERU S.A.	Avda. B-152	20131529008
07	JF SUR E.I.R.L.	Avda. D-2	20506257027
08	SIA PERU S.A.C.	Parque 65-10	20517886131
09	SEGURINDUSTRIA S.A.	Avda. A-23	20131529181

PRESUPUESTO.

Bienes:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr	1	Millar.	0.032	16.00
Resaltador	02	Und.	2.50	5.00
Dispositivo UCV	01	Und.	35.00	35.00
CD-Rom	05	Unid	1.20	4.00
TOTAL				S/. 60.00

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	150	Und.	0.50	75.00
Fotocopiado	25	Und.	0.10	2.50
Internet	50	Horas.	1.00	50.00
Movilidad	12	Und.	1.50	18.00
Quema de CD-Rom	5	Unid.	1.5	7.50
TOTAL				S/. 153.00

RESUMEN DE PRESUPUESTO.

RUBRO	IMPORTE
Bienes	60.00
Servicios	153.00
TOTAL	S/.313.50

Anexo 5.

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