



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO – RUBRO
RESTAURANTES DEL CASCO URBANO DE LA CIUDAD DE
OTUZCO, 2015.**

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

AUTOR

BACH. GERMAN CASTILLO, YURY ALEXANDER

ASESOR

MGTR. VASQUEZ PACHECO FERNANDO

CHIMBOTE – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR DE LA TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios, el ser supremo, que con su bendición y guía me ha conducido por el camino del bien en la constante lucha por seguir trabajando y estudiando, dándole sentido a mi vida.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – sede Trujillo por abrir sus puertas y darme la oportunidad de continuar con mis estudios superiores.

AL Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco por sus enseñanzas, orientación y confianza que me brindó para la culminación de mi tesis.

DEDICATORIA

A mi madre, Esperanza Castillo Zavaleta porque me inculco valores y los deseos de superación para dejar la pobreza y salir adelante por medio de la educación.

A mi esposa Patricia Romero López, mis hijos Yerson y Daniela, quienes han sido la inspiración y motivo de esfuerzo para ver cristalizados mis deseos de ser profesional, por su comprensión y tolerancia para continuar con mis estudios.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de forma dirigida una muestra de 20 microempresas de una población de 50, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características de los empresarios:** El 100% de los empresarios encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; es decir, son adultos; el 50% son del sexo femenino y el 60% tienen grado de instrucción de secundaria completa. **Respecto a las características de las Mypes:** El 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 40% posee más de tres trabajadores permanentes. **Respecto a las características del financiamiento:** El 50% financió sus actividades productivas con créditos de terceros (externos), el 60% del crédito que recibieron fue de entidades no bancarias formales y el 80% lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación:** El 60% recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, el 50% recibió dos capacitaciones en los últimos años y fue en marketing empresarial. **Respecto a la percepción sobre la rentabilidad:** El 100% de las Mypes encuestadas percibe que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, se concluye que más de la mitad (60%) de las Mypes encuestadas solicitaron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo y la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The main objective of this research was: To determine and describe the main characteristics of the financing, training and profitability of the Mypes of the tourism sector - restaurants in the urban center of the city of Otuzco, 2015. The research was descriptive, to take it to A sample of 20 micro - enterprises from a population of 50 was chosen in a targeted manner, to which a questionnaire of 26 closed questions was applied, using the survey technique. Obtaining the following results: Regarding the characteristics of entrepreneurs: 100% of the entrepreneurs surveyed, their age ranges from 26 to 60 years; That is, they are adults; 50% are female and 60% have full secondary education. Regarding the characteristics of the Mypes: 90% have more than three years in the business sector and 40% have more than three permanent workers. Regarding the characteristics of financing: 50% financed their productive activities with third-party (external) loans, 60% of the credit they received was from formal non-bank entities and 80%) invested in working capital. Regarding the characteristics of the training: 60% received training before the granting of credits, 50% received two trainings in recent years and was in business marketing. Regarding the perception of profitability: 100% of the Mypes surveyed perceived that the training improved the profitability of their companies. Finally, it is concluded that more than half (60%) of the Mypes surveyed requested funding from third parties, invested it in working capital and training improved the profitability of their companies.

Keywords: Funding, training, profitability, SMEs.

CONTENIDO

| | Pág. |
|--|-----------|
| CARÁTULA..... | i |
| JURADO EVALUADOR DE TESIS..... | ii |
| AGRADECIMIENTO..... | iii |
| DEDICATORIA..... | iv |
| RESUMEN..... | v |
| ABSTRACT..... | vi |
| CONTENIDO..... | vii |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | ix |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 11 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA..... | 15 |
| 2.1 Antecedentes..... | 15 |
| 2.1.1 Internacionales..... | 15 |
| 2.1.2 Nacionales..... | 17 |
| 2.1.3 Regionales..... | 21 |
| 2.1.4 Locales..... | 23 |
| 2.2 Bases teóricas..... | 23 |
| 2.2.1 Teorías..... | 23 |
| 2.2.1.1 Teorías del financiamiento..... | 23 |
| 2.2.1.2 Teorías de la capacitación..... | 34 |
| 2.2.1.3 Teorías de la rentabilidad..... | 40 |
| 2.2.1.4 Teorías de las empresas..... | 44 |
| 2.2.1.5 Teorías de las micro y pequeñas empresas..... | 46 |
| 2.3 Marco conceptual..... | 50 |
| 2.3.1 Definiciones de financiamiento..... | 50 |
| 2.3.2 Definiciones de empresa..... | 51 |
| 2.3.3 Definiciones de las micro y pequeña empresas..... | 51 |
| 2.3.4 Definiciones de distribuidores de útiles escolares y de oficina..... | 52 |

| | |
|---|-----------|
| 2.3.5 Definiciones de capacitación..... | 52 |
| 2.3.6 Definiciones de rentabilidad..... | 53 |
| III. METODOLOGÍA..... | 54 |
| 3.1 Diseño de investigación..... | 54 |
| 3.1.1 No experimental..... | 54 |
| 3.1.2 Descriptivo..... | 54 |
| 3.2 Población y muestra..... | 54 |
| 3.2.1 Población..... | 54 |
| 3.2.2 Muestra..... | 55 |
| 3.3 Definición y operacionalización de las variables..... | 55 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos..... | 59 |
| 3.4.1 Técnicas..... | 59 |
| 3.4.2 Instrumentos..... | 59 |
| 3.5 Plan de análisis..... | 60 |
| 3.6 Matriz de consistencia..... | 60 |
| 3.7 Principios éticos..... | 60 |
| IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS..... | 61 |
| 4.1 Resultados..... | 61 |
| 4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: | 61 |
| 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: | 62 |
| 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: | 63 |
| 4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: | 65 |
| 4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: | 67 |
| 4.2 Análisis de resultados..... | 68 |
| 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1..... | 68 |
| 4.2.2 Respecto al objetivo específico 2..... | 68 |
| 4.2.3 Respecto al objetivo específico 3..... | 69 |
| 4.2.4 Respecto al objetivo específico 4..... | 70 |
| 4.2.5 Respecto al objetivo específico 5..... | 71 |
| V. CONCLUSIONES..... | 72 |
| 5.1 Respecto al objetivo específico 1:..... | 72 |

| | |
|---|-----------|
| 5.2 Respecto al objetivo específico 2:..... | 72 |
| 5.3 Respecto al objetivo específico 3:..... | 72 |
| 5.4 Respecto al objetivo específico 4:..... | 72 |
| 5.5 Respecto al objetivo específico 5:..... | 73 |
| 5.6 Respecto al objetivo general: :..... | 73 |
| VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 74 |
| 6.1 Referencias bibliográficas..... | 74 |
| 6.2 Anexos..... | 81 |
| 6.2.1 Anexo N° 01: Matriz de consistencia..... | 81 |
| 6.2.2 Anexo N° 02: Cuestionario de recojo de información..... | 82 |
| 6.2.3 Anexo N° 03: Tablas de resultados..... | 86 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Pág. |
|----------------|-------------|
| Cuadro 01..... | 61 |
| Cuadro 02..... | 62 |
| Cuadro 03..... | 63 |
| Cuadro 04..... | 65 |
| Cuadro 05..... | 67 |

I. INTRODUCCIÓN

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleos adecuados, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría reducir sustantivamente el 52% de pobreza relativa, el 20% de extrema pobreza y las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Es decir, es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave.

El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad desempeñan un papel muy importante en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, debido a que el acceso al financiamiento del sistema financiero, permite tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasa, plazo y otros (**BCRP, 2009**).

Asimismo, la capacitación ayuda a mejorar los procesos; por lo tanto, las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Sin embargo, al empresario de la MYPE le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento, y esto se da a través de la capacitación, lo que les permitirá un mejor manejo de su negocio (**Vizcarra, 2009**).

Por su parte, la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de la empresa, el cual permitirá mantener, consolidar y/o mejorar la posición competitiva de la empresa en el mercado. Pero para que esto suceda, es necesario que las Mypes tengan acceso al financiamiento y capacitación, de lo contrario, su rentabilidad será muy inestable y poco segura.

Por otro lado, las Mypes son unidades económicas que se caracterizan por su inestabilidad, tienen muy baja productividad, operan debajo del costo, los ingresos que generan resultan insuficientes para los propietarios y trabajadores; asimismo, otra característica es la informalidad, es decir no cuentan con registros tributarios, laborales y municipales; generan empleo, pero éstos no son adecuados, porque los trabajadores no cuentan con los beneficios laborales de acuerdo a ley.

Según el diagnóstico socioeconómico consignado en el Plan Estratégico Institucional 2011 – 2014 de la Municipalidad Provincial de Otuzco, en las últimas décadas la provincia de Otuzco ha tenido un gran crecimiento poblacional, mayor aún ha sido el crecimiento en el casco urbano de la ciudad como capital de su respectiva provincia, teniendo una población de 27,164 habitantes de los cuales el 49.20% son hombres y el 50.80% son mujeres.

A nivel nacional, Otuzco ocupa el puesto 197 de los 1,833 distritos que hay en Perú y representa el 0,0922 % de la población total del país. El ámbito territorial donde se desenvuelve la dinámica socioeconómica poblacional de la provincia forma parte del espacio conocido como capital de la fe, determinado por la religiosidad y/o creencia a la imagen de la Virgen de la Puerta. La distribución espacial de la ciudad de Otuzco al año 2014 se configura de la siguiente manera: El 68.35% de la población está concentrada en el área urbana, mientras que el 31.65% se ubica en el área rural. La ubicación estratégica de la ciudad de Otuzco ha permitido el crecimiento gradual de la actividad turística, por tal motivo se puede apreciar la apertura de nuevos hospedajes con muchas comodidades así como restaurantes y recreos turísticos, lo que ha generado inversión y empleo en la actividad turística.

Como acabamos de afirmar, en la ciudad de Otuzco, se ha acrecentado la actividad turística, por tal motivo se ha dado incremento en la creación de hoteles, hospedajes, restaurantes, entre otros, los mismos que están ubicadas en las calles: Bolívar, Tacna, Progreso, Grau, Libertad y Lima, A este respecto, se ha hecho un sondeo, determinando que en el casco urbano de la ciudad existen 50 establecimientos dedicados al expendio de alimentos, entre los cuales están: restaurantes, pollerías, recreos turísticos, cevicherías y otros. Sin embargo, se

desconoce si estos establecimientos de expendio alimentos preparados, tienen acceso o no al financiamiento de recursos financieros, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, si reciben capacitación o no, si capacitan o no a su personal, qué percepción tienen sobre la rentabilidad de sus empresas, si son rentables o no, etc. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y la percepción de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015?**

Para dar respuesta a este enunciado del problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y la percepción de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015. Y para poder conseguir este objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.
5. Describir la percepción de los empresarios sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

Esta investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector turismo - rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco en el año 2015.

También la investigación se justifica porque las Mypes representan el 98,4% de las empresas existentes en el país, generando el 42% de la producción nacional y proporcionando el 88% del empleo privado; por lo tanto, es importante saber qué características tiene el financiamiento y la capacitación de este tipo de empresas que en el Perú y en cada departamento, provincia, distrito, anexo y caserío son las que más existen, dando solución al problema del desempleo y a la falta de empleo por el sistema formal de las grandes, medianas y los distintos gobiernos de turno, tanto nacionales, regionales y locales.. Asimismo, la investigación se justifica porque servirá como guía metodológica para otros estudios similares a ser realizados en los diferentes ámbitos geográficos del país, la región, las provincias, los distritos, los anexos y los caseríos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su elaboración, presentación y sustentación me permitirá titularme como contador público, lo que a su vez contribuirá a mejorar los estándares de calidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y de la Escuela Profesional de Contabilidad, que exige la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Velecela (2013) realizó el trabajo de investigación denominado: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Realizado en la ciudad de Cuenca – Ecuador. Cuyo objetivo general fue: Determinar las fuentes de financiamiento para las PYMES. El diseño de la investigación fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES del ámbito de estudio; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no están en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, las auténticas dificultades se dan en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés vigente, no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún, porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia; además, consideran que los procesos para ello son tediosos y engorrosos.

Ortiz (2013) en su tesis titulada: Alternativas de financiamiento para las MYPE, en México. Cuyo objetivo fue presentar alternativas viables de financiamiento de acuerdo a las MYPE de la región; encontrando que, la banca comercial no es una opción viable de financiamiento para las MYPE de Huajuapán y Chilapa, debido a la serie de requisitos que exigen y las altas tasas de interés que cobran. Asimismo, estableció que, la carencia de financiamiento se debe en parte que su administración es empírica y su organización es informal, por lo anterior, no tienen la capacidad de reunir y elaborar los requerimientos exigidos para calificar a un crédito; también, porque carecen de garantías hipotecarias, lo que está asociado a

que no tienen una visión ni conocen de cerca los esquemas de financiamiento de la banca comercial.

Zapata (2004) en su trabajo de investigación sobre la generación del conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de Barcelona- España, cuyo objetivo fue elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, encontró los siguientes resultados: a) Las MYPE consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; para ello toma de base la filosofía de una de las empresas, en la cual se expresó que se tiene que ser conscientes de que su sector, es continuamente cambiante, se tiene que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo, porque las reglas y los esquemas se rompen continuamente, porque se pueden quedar con el mismo esquema, dado que ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento, lo que facilitará la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. b) El único atributo del conocimiento que facilita su transferencia, es la facilidad de enseñanza; es decir, un entrenamiento, capacitación y monitoreo constantes.

Moya (2009) en su tesis titulada: Estudio para la creación de un centro de capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito - Ecuador. La investigación de mercado permitió determinar la existencia de una apreciable demanda insatisfecha referida a cursos de capacitación, lo que permitió aseverar que el proyecto es comercialmente viable. La inversión del proyecto se financió con aporte de capital propio y crédito bancario, en el 61% y en el 39% respectivamente. Los ingresos esperados tienen valores crecientes en función del número de cursos ejecutados al año.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región La Libertad; sobre las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Vargas (2005) en su tesis: El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades pertinentes. Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento. Concluyendo que, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Silupú (2008) en su trabajo de investigación sobre: Fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú, cuyo objetivo fue, conocer si los Fondos de Capital de Riesgo (FCR) son una alternativa de financiamiento para las MYPE en el Perú, llegó a las siguientes conclusiones: la implementación de los fondos de capital de riesgo en Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesario la creación de las condiciones para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPE. Establece que son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento: los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la sociedad de capital de riesgo quien debe ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de las MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos.

Finalmente, afirma que actualmente el Estado ha mostrado voluntad de hacer las cosas pero no ha ejecutado acciones, aunque se viene revisando el marco legal de

las MYPE, se está evaluando cómo fomentar la participación de las MYPE en el mercado de capitales, pero a la fecha no existen las condiciones legales para implementar los FCR, pero eso no limita que desde hoy se pueda iniciar acciones para que más adelante poder implementar alternativas de financiamiento que pueda competir con las demás, siendo el gerente de la MYPE quien decida qué alternativa es la que más le conviene.

Vásquez (2008) realizó un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, cuyo objetivo fue: conocer la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del sector turismo en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Aplicó la técnica de la encuesta, llegó a las siguientes conclusiones: La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas fue de 42 años, el 54 % fueron del sexo masculino, predomina la instrucción superior universitaria, el 72% tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. En cuanto a financiamiento, en hoteles y restaurantes, la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente, en cambio, en el rubro agencias de viaje, la tendencia fue decreciente. Asimismo, la tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos también fue creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. También las MYPE del sector turismo encuestadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario, los mismos que fueron invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. Finalmente, el 60% de las MYPE encuestadas creen que el financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de sus empresas.

Sagastegui (2010) en su estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote, cuyo objetivo fue, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote,

periodo 2008-2009. Aplicó la técnica de la encuesta en su investigación llegando a las siguientes conclusiones: **respecto a los empresarios:** La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados fue de 41.67 años, el 66.7% son del sexo femenino y el 33.3% tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria, respectivamente. **Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores:** El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados tiene más de 3 años en la actividad empresarial (rubro pollerías), el 33.33% tiene entre 1 a 10 trabajadores y el 33.33% tiene entre 21 a 25 trabajadores, el 66.7% dijo que sus trabajadores sí fueron capacitados y que recibieron una capacitación y el 25% dijo que sus trabajadores recibió tres cursos de capacitación, el 83% dijo que la capacitación si es una inversión y es relevante para la empresa. **Respecto al financiamiento:** El 33.4% recibió créditos financieros y que fue del sistema no bancario. Además, dijo que dichos créditos mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

Gamarra (2011) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 - 2010” en la cual tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector turismo rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Tingo María, periodo 2009 – 2010, aplico la técnica de la encuesta y llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas la edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 50% son del sexo masculino y el 60% tiene grado de instrucción secundaria completa.. **Respecto a las características de las Mypes:** El 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 50% manifestó que posee dos trabajadores eventuales, el 30% posee un trabajador permanente y el 100% de los encuestados manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtención de ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 50% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 60% dijo que fue de las entidades no bancarias, el 60% dijo

que dichos créditos fueron de corto plazo 2009 y el 80% invirtieron sus créditos en activo fijo. **Respecto a la capacitación:** El 60% si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 50% dijo que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años y el 80% se capacitaron en marketing empresarial. Asimismo, el 90% dijo que su personal sí recibió capacitación y el 100% de los representantes legales consideran que la capacitación es una inversión y que es relevante para sus empresas. **Respecto a la rentabilidad:** El 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Inga (2011) en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”, realizado en la ciudad de la ciudad Callería – Perú. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. Cuya metodología de investigación fue: De diseño descriptivo – cuantitativo. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62% son del sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta. **Respecto a las características de las MYPE:** El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 88% posee más de tres trabajadores permanentes, el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual y el 88% se formaron por obtención de ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 62% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades

bancarias, que fue de corto plazo y el 62.5% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

Giraldo (2014) en su trabajo de investigación denominado: "Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías, del distrito de Chimbote, periodo 2011", realizado en la ciudad de Chimbote-Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías, del distrito de Chimbote, periodo 2011. Cuyo diseño fue no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los dueños y/o representantes legales de las Mypes:** El 100% de los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 46 años, el 86% son del sexo masculino y el 64% tienen grado de instrucción superior universitaria incompleta. **Respecto a las micro y pequeñas empresas:** El 36% se dedican al rubro hace más de 4 años, el 100% tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 60% son informales y el 86% se formaron para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 79% financian su actividad con préstamos de terceros, el 57% recibieron financiamiento del sistema bancario; el 100% accedió al financiamiento del Banco de Crédito y el 100% lo invirtió en capital de trabajo.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte de la región La Libertad, menos la provincia de Otuzco; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Meza (2015) en su tesis: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción y venta de calzado del distrito El Porvenir – Trujillo, 2013, cuyo objetivo fue, determinar y describir las principales características del

financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción y venta de calzado del distrito El Porvenir de Trujillo, 2013, aplico la técnica de la encuesta y llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1: La totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son adultos, es decir su edad fluctúa entre 26 y 60 años. Poco menos de 2/3 (60%) es del sexo masculino. Poco menos de la mitad (47%) tiene instrucción superior universitaria incompleta. Poco más de la mitad (53%) son casados y la totalidad (100%) son empresarios. **Respecto al objetivo específico 2:** Poco menos de 2/3 (60%) de las MYPE estudiadas se dedican a la producción y venta de calzado por más de tres años. La totalidad (100%) son formales. Poco más de la mitad (53%) tienen 5 trabajadores permanentes y la totalidad (100%) no tiene trabajadores eventuales, y la totalidad (100%) se formaron con la finalidad de auto emplearse y obtener ganancias.

Respecto al objetivo específico 3: La mayoría (80%) de las MYPE estudiadas financiaron su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto (20%) lo hizo con recursos financieros propios; es decir, autofinanciaron sus actividades productivas. La mitad (50%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros, obtuvieron dichos créditos de entidades bancarias y poco menos de 1/3 (33%) lo obtuvieron de entidades no bancarias. La mitad (50%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros lo hicieron del Banco Financiero y poco menos de 1/3 (33%) lo hizo de entidades no bancarias, siendo de la Caja Trujillo. La mitad (50%) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros dijeron que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades en la obtención de sus créditos. Sin embargo, poco menos de 1/3 (33%) dijo que son las entidades no bancarias las que brindan mayores facilidades de acceso al crédito. La totalidad (100%) de las MYPE estudiadas, manifiestan que las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados. La totalidad (100%) de las MYPE estudiadas manifiestan que los créditos otorgados fueron de corto plazo. Finalmente, alrededor de 2/3 (67%) de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados lo invirtieron en capital de trabajo y poco menos de 1/3 (33%) lo invirtió en activos fijos. **Respecto al**

objetivo específico 4: Alrededor de 2/3 (67%) de las MYPE estudiadas si recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros. Poco más de 2/3 (73%) ha tenido dos cursos de capacitación. Poco más de 2/3 (73%) dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación. La mayoría (87%) considera que la capacitación es una inversión para su empresa. Alrededor de 2/3 (67%) considera que la capacitación es relevante para su empresa y poco más de 2/3 (73%) se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente. **Respecto al objetivo específico 5:** Poco menos de 2/3 (60%) de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. Poco más de la mitad (53%) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. Finalmente, la mayoría (80%) cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizados por otros investigadores en la provincia de Otuzco sobre las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura en bibliotecas y en internet, no se ha podido encontrar trabajos de investigación parecidos al trabajo que estamos realizando, en otras palabras, no se han encontrado antecedentes a nivel local.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías:

2.2.1.1 Teorías del financiamiento:

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman que la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores

explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60', las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos

elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos de J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, quienes pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes.

Por otro lado, **Alarcón (2007)** muestra las teorías de la estructura financiera. La teoría tradicional de la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

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

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto que: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas; por

lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

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

Proposición III: Fernández, plantea que: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Por otro lado, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones

proporcionarán el préstamo, solo si demuestra que la solicitud está bien justificada.

- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

También, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

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

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

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.1.1.1 El financiamiento en las MYPE

Para **Silupú (2013)** el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, el costo de financiamiento obtenido, vía deuda es muy alto en comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector MYPE muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. A este respecto, existe una regla básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo del financiamiento. Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas; sin embargo, debe tener los sentidos bien abiertos y aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

En esta perspectiva, las MYPE a nivel mundial, regional y local, tanto en los países desarrollados como en los en vías de desarrollo (sobre todo estos últimos) enfrentan varios problemas entre los que sobresale lo relacionado con un adecuado financiamiento. En gran parte esto se explica por la falta de políticas adecuadas que no logran poner en su justa dimensión los beneficios

económicos y sociales que representa el hecho de que las MYPE tengan acceso a un financiamiento adecuado a sus necesidades; lo que se agrava mucho más aún, por falta de información y falta de capacidad de gestión de los propietarios de las MYPE (**Jiménez, 2014**).

2.2.1.1.2 El financiamiento en las MYPE de Latinoamérica

El financiamiento en América Latina todavía tiene tareas pendientes respecto al acceso al financiamiento de las microempresas. Tal es el caso de Chile, México, que todavía no han avanzado en la profundización del acceso al financiamiento de las microempresas en los últimos años. Caso preocupante es el de Brasil con una muy baja profundidad de su sistema financiero y de cobertura de la microempresa con financiamiento. A la inversa, Perú ha hecho un gran esfuerzo por mejorar el acceso al crédito incluyendo a las microempresas formales e informales, igualmente ha sido la situación de Ecuador, Bolivia, República Dominicana y Nicaragua (**Henríquez, 2009**).

Los canales utilizados para llegar a estas pequeñas unidades productivas no son siempre los bancos. Se hace también a través de otros intermediarios financieros no bancarios especializados en microcréditos con tecnologías adecuadas para este estrato de empresas. La renuencia de la banca privada a financiar a las empresas de menor tamaño tiene varios fundamentos: los altos costos de transacción que le significa cada pequeña operación a la banca, teniendo en cuenta los problemas de información; el riesgo bastante elevado asociado a la vulnerabilidad natural y tasas de destrucción o mortalidad de este tamaño de empresa; la falta de garantías formalizadas; los requisitos asociados a la regulación bancaria que le significa incrementar sus reservas; la informalidad, en el caso de las microempresas; entre otros. Sin embargo, con el transcurso del tiempo se han ido desarrollando una serie de instrumentos complementarios a través de programas y metodologías que

permiten reducir estos problemas (p. e. fondos de garantía, sociedades de garantía, seguros de crédito, subsidios a la tasa, subsidio a la preparación de información, credit-scoring, canalización de recursos públicos hacia el sector privado con atractivos márgenes de intermediación, etc.) que han hecho más atractivo el negocio para la banca. También se han fortalecido intermediarios financieros no bancarios para que haya más canales alternativos a la banca. En general se puede afirmar que el tema de acceso al financiamiento de la mediana empresa es un tema que está relativamente bien resuelto en América Latina, mientras que la pequeña y particularmente la microempresa, todavía constituyen un motivo de preocupación, aunque se han experimentado avances al respecto. En el caso de la UE no parece ser un gran problema el acceso al crédito de la pequeña empresa y el financiamiento a este estrato presente en los programas comunitarios con una disponibilidad importante de recursos. Además, con el ingreso de las ex Repúblicas Socialistas se ha producido fragmentación de empresas grandes en micro y pequeñas empresas; asimismo, con la llegada masiva de migrantes, también ha aumentado la presencia de microempresas con algunos grados de informalidad. Para ambos casos se han desarrollado programas nuevos de microcrédito que apunta a mejorar el acceso de estas pequeñas unidades al financiamiento **(Henríquez, 2009)**.

También, cabe hacer hincapié que el crédito en la microempresa juega un papel positivo no sólo en los aspectos relacionados con los resultados del negocio sino directamente también con la calidad de vida de los empresarios. Así lo demuestra un estudio de impacto sobre la masiva experiencia de microcrédito del Banco Estado de Chile y otras, por lo que se debe hacer todo lo posible porque ese tipo de empresas – formales e informales- no permanezcan al margen del financiamiento **(Henríquez, 2009)**.

El costo del financiamiento es otro aspecto del entorno que incide en la competitividad, más aún en estas empresas que dependen fuertemente de fuentes externas de recursos para su operación. Un tema es qué pasa con el

costo financiero en ambas regiones (América Latina y la UE), en el mercado financiero de los países y cómo éste se transmite a las pequeñas empresas. En general, las tasas de fondeo de los bancos (tasas de política monetaria de los Bancos Centrales) de América Latina en los últimos años se han mantenido sobre las de la UE, llegando más caro el financiamiento a las empresas. Pero también hay grandes diferencias entre la captación y la colocación de recursos en los bancos de país a país en ambas regiones. Esto indica que también pueden haber grandes diferencias del costo del financiamiento entre países, lo que puede ser un factor de pérdida de competitividad muy grande de las empresas a nivel internacional, en el comercio exterior. Asimismo, en la UE las diferencias también difieren bastante entre países. Sin embargo, la situación más preocupante son las elevadas tasas cobradas a las microempresas en América Latina. El argumento tras ello es que éstas privilegian el acceso y la oportunidad sobre el costo. Pero esto está muy relacionado a la naturaleza del negocio. En países como Argentina y México la tasa de interés cobrada a la microempresa es más del doble de la tasa promedio de la cartera de préstamos. Estas elevadas tasas de interés muchas veces desincentivan a las empresas a utilizar el financiamiento requerido funcionando a una menor escala que la potencial, limitando con esto su capacidad de crecimiento **(Henríquez, 2009)**.

Los otros problemas relacionados con el financiamiento tienen que ver con los plazos. El crédito mayoritariamente disponible para MIPYMES es el de corto plazo para financiamiento de capital de trabajo. Los bancos temen- especialmente en el caso de micro y pequeñas empresas- tomar compromisos por períodos mayores, por los factores de riesgo mencionados (vulnerabilidad de empresas a situaciones del contexto, tasa de destrucción de empresas), lo que conspira en contra de las inversiones en activos fijos y equipamiento. Esto se traduce frecuentemente en que la inversión en activos fijos se financia con crédito de corto plazo, lo que es altamente ineficiente

desde la perspectiva financiera. En América Latina, crecientemente la banca de desarrollo - vía segundo piso- ha canalizado créditos de largo plazo para compra de activos y para exportaciones, a través de la banca privada de primer piso. En la UE, estos fondos están también en funcionamiento **(Henríquez, 2009)**.

Por último, viabilizar que los bancos privados se incorporen masivamente al financiamiento de las MIPYMES significa, entre otros aspectos, que el Estado se haga cargo de desarrollar aquellos aspectos del sistema que reduzca el riesgo de su incorporación, de tal modo que constituya un buen negocio para éstos. En ese sentido, tanto en la UE como en América Latina se han desarrollado sistemas de Garantías, fundamentalmente Fondos en sus distintas versiones, que reducen el riesgo a los bancos y facilitan el acceso al crédito de las MIPYMES **(Henríquez, 2009)**.

Por otro lado, el acceso al financiamiento se hace más complejo mientras más pequeñas sean las unidades productivas. En América Latina el problema de acceso es mayor que en la UE, también lo es el del costo del crédito. En América Latina una asignatura pendiente es la microempresa, aunque se han realizado avances importantes. Financiar a la microempresa informal puede tener incidencia en su formalización y en otra serie de aspectos positivos, por lo que se recomienda no dejarla al margen de este tipo de programas. Es necesario diversificar y fortalecer intermediarios financieros no bancarios para mejorar el acceso al financiamiento de las empresas más pequeñas e informales. Otro déficit en materia financiera en América Latina es el financiamiento para creación de empresas y para sus primeros años de operación. Para que los bancos operen con este tamaño de empresas más masivamente se necesita desarrollar instrumentos complementarios como fondos de garantía y otros, que se han desarrollado en América Latina en los últimos años **(Henríquez, 2009)**.

2.2.1.2 Teorías de la capacitación:

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2005). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Mype, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las Mypes y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales. En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la Mype, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la Mype, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemype, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la Mype. Conclusiones Las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la Mype han sido escasas. El Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy

importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la Mype. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la Mype. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios.

Capacitación y competencia.- Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña la persona, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de las fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes. La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y a recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de la metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (Sence, 2006).

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las

empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

Capacitación. Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (**Proinversión, 2006**).

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (**MTPE, 2006**).

Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (**Proinversión, 2006**).

Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (**MTPE, 2006**).

Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (**MTPE, 2006**).

Formación profesional. Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento

y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones **(OIT, 2005)**.

Capacitación y desarrollo empresarial.- Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión **(OIT, 2005)**.

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% **(Chacaltana, 2005)**.

Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga **(OIT, 2005)**.

Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer

de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original (**OIT, 2005**).

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (**Chacaltana, 2005**).

Sistema Nacional de Capacitación.- Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales» (**NJN, 1986**).

Además, un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar su productividad, así como la calidad de los procesos y productos (**Ley N. ° 19518, Estatuto de Capacitación y Empleo Chile, 1997**). Como se observa, ambos conceptos se refieren a la capacitación en cualquier ámbito. El presente trabajo define al sistema nacional de capacitación como un organismo o conjunto de organismos que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades de capacitación con el objetivo de mejorar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos de la Mype. Tomando como base los objetivos del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo de Chile, se pueden perfilar los siguientes objetivos para un sistema nacional de capacitación: · Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las Mypes a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos.

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú.

Según la **Ley N.º 28015**, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, 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.

Programas de apoyo a la capacitación de la Mype en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la Mype, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la Mype requiere. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describen en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

Programa Mi Empresa

El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Mype, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE.

Programa Perú Emprendedor

Con la finalidad de promover el desarrollo de la Mype, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue

promover Fuente: **MTPE (2006)**. El desarrollo de la Mype y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.1.3 Teorías de la rentabilidad:

Teorías de la rentabilidad:

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

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

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

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

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

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

Sharpe (1963) consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Según **Sánchez (2002)**, existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

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

$$RE = \frac{\text{Resultados antes de intereses e impuestos} \times 100}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de

sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera

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

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

$$RF = \frac{\text{Resultado neto} \times 100}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

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

Ratios de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

1.-Beneficio neto sobre recursos propios medios. Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéfico neto}}{\text{Recursos propios medios}} \times 100$$

2.- Beneficio neto sobre ventas. Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa

obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benef. neto}}{\text{Ventas}} : \frac{\text{Benef. Desp. de imp.}}{\text{Importe de las ventas}} \times 100$$

3.- Rentabilidad económica. Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} : \frac{\text{Benef. antes del imput. y tributos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

4.- Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{Benef. bruto Inq. Explot.}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Gastos explot.}}{\text{Activo - amort - provisiones}} \times 100$$

5.- Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

6.- Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

7.- Rentabilidad sobre activos. Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

2.2.1.4 Teorías de las empresas

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

Una teoría sobre la empresa o los empresarios sería un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar el funcionamiento de la misma. A lo largo de los años diferentes escuelas y autores han hecho hincapié en diferentes aspectos. En relación a las teorías sobre las empresas podemos encontrar:

1. **Teoría neoclásica o marginalista (Walras, Marshall, Jevons):** se desarrolla desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX. Sus seguidores afirman que el mercado y su "mano invisible" fijan los precios de los factores y de los productos, por lo que la función de la empresa se limita a combinar los factores para obtener los productos que le permitan lograr el máximo beneficio.

2. **Teoría de los costes de transacción (Williamson y Coase):** cuando una empresa necesita, por ejemplo, materias primas puede comprarlas en el mercado o producirlas ella. Si la empresa decide ir al mercado tendrá los costes de transacción, esto es, costes de búsqueda de proveedores, costes de contratación y costes de incertidumbre. Así la empresa, para evitar estos costes, puede producir lo que necesita, pero en este caso aumentarán los costes de coordinación (gestión). Por tanto la empresa actúa siempre que los costes de coordinación sean menores que los costes de transacción.

3. **Teoría social:** La actividad de una empresa tiene consecuencias sociales. La empresa no debe perseguir sólo fines económicos sino también sociales. Para ello confeccionará un "Balance Social" donde recoge información sistemática de las contribuciones de la empresa a la sociedad y de las relaciones sociales que la empresa genera en un ejercicio tanto internos (relaciones laborales, estilo de dirección) y externos (sobre sus clientes, el medio ambiente, proveedores y la comunidad).

4. **Teoría de la empresa como sistema:** la empresa, al ser una realidad socio-económica, es estudiada por varias ramas del conocimiento (Economía, Derecho, Sociología...) para su análisis es necesario un enfoque interdisciplinario, que se puede realizar a partir de la Teoría General de Sistemas que considera un sistema como un conjunto de elementos ordenados según unas normas y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos.

2.2.1.5 Teorías de las micro y pequeñas empresas

El surgimiento de las MYPE se debe a dos formas: Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas; es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. Estas limitaciones afectan la productividad como la calidad de las mismas. Debido a que este sector de las MYPE aparecieron durante los 80 y 90, época de inestabilidad en el Perú. Creándose con la finalidad de supervivencia para muchos que en ese momento se encontraban desempleados (**Valdy, 2015**).

Si bien el Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas. Se estima que el 50% de la MYPE quiebran antes de llegar al primer año, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones, improvisación, baja productividad y, en consecuencia, baja competitividad, que impacta en una menor rentabilidad, y termina con la quiebra (**Ravelo, 2010**).

Sin embargo, las MYPE peruanas están haciendo lo posible por mantenerse, a pesar de no contar con el apoyo del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes a diferencia de las MYPE están favorecidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que posibilita hacerse de beneficios tributarios, dólares subsidiados y preferenciales, Etc. (**Valdy, 2015**).

Existen versiones muy difundidas en el sentido de que las pequeñas y microempresas en el Perú dan empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPE y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas) (Valdy, 2015).

2.2.1.5.1 Formalización y constitución de la MYPE:

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso. Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta (Proinversión, s.f).

El informal no tiene su negocio debidamente establecido ni lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y adecuadamente, no tiene registrada sus propiedades, por tal forma de venta informal, pueden ser decomisadas por las policías. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulante, no puede acceder a créditos, las instituciones financieras no lo atienden. En otras palabras ser informal termina siendo un limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona (Proinversión, s.f).

Sin embargo, ser formal en el Perú puede ser complicado para las MYPE, pues los procedimientos son largos y costosos, lo que es una barrera para que se convierta en formal. Ahí es donde se requiere la intervención del Estado para simplificar, abaratar y hacer más rápida los procedimientos para ser formal, pues al Estado le debe importar que todos se formalicen ya que con eso se va a lograr una economía más sólida y vamos a ser como país, más competitivos **(Proinversión, s.f).**

Tipo de sociedades y régimen tributario

Las MYPE pueden estar constituidas ya sea por personas naturales o jurídicas bajo cualquier forma de organización empresarial, la cual se detalla a continuación:

- **Personas naturales con negocio:**

Son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría. Al momento de constituir una empresa como persona natural, la persona asume todos los derechos y obligaciones de la empresa a título personal. Esto implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio personal que posea, esto quiere decir con los bienes que estén a su nombre, las deudas u obligaciones que pueda contraer la microempresa. Por ejemplo, si la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, la persona deberá hacerse responsable por ella a título personal y, en caso de no pagarla, sus bienes personales podrían ser embargados **(Pro inversión, s.f)**

- **Personas jurídicas:** La Ley General de Sociedades, reglamenta y define los tipos de sociedades permitidos en el Perú, ya sea de uso común o de menor uso **(Proinversión, s.f).**

Ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa - MYPE:

La ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa – MYPE, establece que son las unidades económicas constituidas 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.

2.2.1.5.2 Características de la MYPE:

El Estado dentro de sus facultades legislativas delegadas por el Congreso ha dado una nueva **Ley MYPE N° 30056**, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, publicada el 10 de junio del 2008. En ella los requisitos para calificar a la micro y pequeña empresa siguen siendo los mismos que contempla la Ley N° 28015, habiendo variado solo en la eliminación del número de trabajadores (las MYPE son consideradas por tener 1 a 10 trabajadores) como requisito para la segmentación de las empresas, quedando solo los niveles de ventas anuales, como único aspecto diferenciador, así se tiene:

- **Microempresa:** Se define a aquella con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña Empresa:** Se define a aquella con total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT (**Cárdenas, 2010**).

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (**SUNAT, 2014**).

2.2.1.5.2.1 Tipos de micro emprendimiento

Según **Dobón (2013)**, normalmente las microempresas son de propiedad y administración de los propios empresarios, que a su vez trabajan ellos mismos o sus familiares. Por ello, muchas veces las MYPE son creadas para subsistir y no para obtener ganancias.

Dentro de este tipo de negocios encontramos:

2.2.1.5.2.1 De supervivencia: No poseen capital operativo. Un ejemplo serían las personas que se dedican a la venta ambulante.

2.2.1.5.2.2 De expansión: Generan excedentes para mantener la producción, pero no hay crecimiento. Sería el caso de las pequeñas empresas familiares.

2.2.1.5.2.3 De transformación: Los excedentes permiten acumular capital, pero en este supuesto ya estamos hablando de empresas pequeñas (**Dobón, 2013**).

2.3 Marco conceptual.

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse (**Jiménez, 2013**).

Por otro lado, se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo (**Burbano, 2014**).

Asimismo, se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten

algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio **(Soto, 2015)**.

2.3.2 Definiciones de empresa:

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones **(Wikipedia, 2014)**.

La Comisión de la Unión Europea sugiere la siguiente definición: Se considerará empresa a toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular **(Diario Oficial de la Unión Europea, 2004)**.

De acuerdo al Derecho internacional, la empresa es el conjunto de capital, administración y trabajo dedicados a satisfacer una necesidad en el mercado **(Torres, 2009)**.

Por último, definen a la empresa como un grupo social en el que a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes o servicios **(Wikipedia, 2014)**.

2.3.3 Definiciones de micro y pequeñas empresas:

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales (Cárdenas, 2010).

2.3.4 Definiciones de distribuidoras de útiles escolares y de oficina:

La distribuidora de útiles escolares y de oficina es un establecimiento o tienda que se dedica a la venta de papeles, cuadernos, lápices y otros artículos de escritorio

Se llama distribuidora de útiles escolares y de oficina al establecimiento comercial en el cual se venden objetos e insumos para oficinas, para estudiantes, entre otros interesados. Es decir, nos ofrece, todos aquellos productos y elementos que en la oficina, en la escuela y hasta en la casa nos permitirán escribir documentos, modificarlos, transcribirlos, resaltarles aquellas cuestiones fundamentales, entre otras cuestiones (**Definición ABC, 2015**).

2.3.5. Definiciones de capacitación:

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

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual,

como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

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

2.3.6. Definiciones de rentabilidad:

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

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posterior. Se tiene que mejorar el contenido y la redacción de las bases teóricas y el marco conceptual.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

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

3.1.1 No experimental

La investigación ha sido no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

3.1.2 Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó sólo a describir las características de las variables en estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población total fue de 50 Mypes de servicios de restaurantes ubicados en el casco urbano de la ciudad de Otuzco, capital del distrito y de la provincia de Otuzco. Cuya distribución fue:

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Total |
|------------|-------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|-------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100% |

Fuente: Elaboración propia, en base a la información recogida de campo.

3.2.2 Muestra

La muestra fue escogida en forma dirigida, y representó el 40 % del total de la población de estudio, debido a que los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las Mypes en estudio no todos estaban dispuestos a proporcionar información, motivo por el cual no se ha determinado la muestra utilizando el muestro aleatorio simple.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | T |
|--------------------------------|------------------------------------|--|------------------|---------------------------|--------------------|--------------|-----------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 10 |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | | Escala de medición | | | |
| Perfil de los propietarios y/o | Son algunas características de los | Edad | | Razón: | | | |
| | | | | Años | | | |
| | | Sexo | | Nominal: | | | |
| | | | | Masculino | | | |

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Tot |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|--------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100 |

54

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición | | | |
|---|--|--|-----------------------------------|---|--|---------------------------|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes. | Edad | Razón: Años | | | |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino | | | |
| | | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad | | |
| | | Variable | | Definición conceptual | Definición operacional: indicadores | Escala de medición |
| | | | | | Giro del negocio de las Mypes. | Nominal: Especificar |

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Tota |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|--------------|-------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100% |

54

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|-----------------------------------|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | | Grado de instrucción |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: indicadores | Escala de medición |
|---|---|--|---|
| Perfil de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de las Mypes. | Giro del negocio de las Mypes. | Nominal: Especificar |
| | | Antigüedad de las Mypes. | Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años |
| | | Número de trabajadores. | Razón: 1 6 15 16 -20 Más de 20 |
| | | | Nominal: Maximizar ganancias |

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Tota |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|--------------|-------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100% |

54

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|-----------------------------------|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | | Grado de instrucción |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: indicadores | Escala de medición |
|---------------------|----------------------------------|--|---|
| Perfil de las Mypes | Son algunas | Giro del negocio de las Mypes. | Nominal: Especificar |
| | | Antigüedad de las Mypes. | Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años |
| | | Número de | Razón: 1 6 |

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Total |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|--------------|--------------|
| Concepto | | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100% |

54

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición | | | |
|---|--|--|-----------------------------------|---|--|---------------------------|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes. | Edad | Razón: Años | | | |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino | | | |
| | | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad | | |
| | | Variable | | Definición conceptual | Definición operacional: indicadores | Escala de medición |
| | | | | | Giro del negocio de las Mypes. | Nominal: Especificar |
| | | | | | | Razón: Un año |

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información se ha utilizado la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

El instrumento que se ha utilizado para conseguir los datos de la investigación ha sido un cuestionario estructurado de 26 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis

Los resultados de cada objetivo específico se compararon con los resultados de los antecedentes pertinentes. Asimismo, en la medida de lo posible se explicaron los resultados a la luz de lo que se establece en las bases teóricas y el marco conceptual. Finalmente, del análisis de resultados, se redactaron las conclusiones de los objetivos específicos, incorporando el valor agregado del investigador; es decir, adicionando una recomendación y/o sugerencia del investigador, respecto a los resultados encontrados.

3.6 Matriz de consistencia

Ver anexo 01.

3.7 Principios éticos

No aplicó.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

CUADRO 01

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|------------------------------|----------|--|
| Edad | 01 | El 100% (20) de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre 26 a 60 años. |
| Sexo | 02 | El 50% (10) son del sexo masculino y el 50% (10) son del sexo femenino. |
| Grado de instrucción | 03 | El 60% (12) tienen secundaria completa como grado de instrucción, el 30% (6) tiene superior universitaria completa y el 10% (2) tiene secundaria incompleta. |
| Estado civil | 04 | El 80% (16) son casados, el 10% (2) son convivientes y el otro 10% (2) son solteros. |
| Profesión u ocupación | 05 | El 80% (16) son comerciantes, el 10% (2) son licenciados en administración y el otro 10% (2) son abogados. |

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

CUADRO 02

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|---|-----------------|---|
| Tiempo que se dedica al rubro | 06 | El 90% (18) de la Mypes encuestadas, tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 10% (2) tiene tres años. |
| Formalidad de las mypes | 07 | El 100% (20) de las Mypes encuestadas son formales. |
| Nro. De trabajadores permanentes | 08 | El 40% (8) posee más de tres trabajadores permanentes, otro 40% (8) poseen tres trabajadores, el 10% (2) tiene dos trabajadores y el otro 10% (2) no tiene trabajadores permanentes. |
| Nro. De trabajadores eventuales | 09 | El 50% (10) tiene dos trabajadores eventuales, el 30% (6) tiene un trabajador eventual, el 10% (2) no tiene ningún trabajador eventual dentro de su negocio, y el otro 10% (2) tienen tres trabajadores eventuales. |
| Motivo de formación de las Mypes | 10 | El 100% (20) de las Mypes encuestadas manifestaron que se formaron para obtener ganancias. |

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

CUADRO 03

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|--|-----------------|---|
| Forma de financiamiento | 11 | El 50% (10) de las Mypes encuestadas dijo que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 50% (10) dijo que el financiamiento fue propio. |
| De qué sistema financiero | 12* | El 60% (6) dijo que fue mediante el sistema de entidades no bancarias, el 20% (2) lo obtuvo mediante las entidades bancarias y el otro 20% (2) no precisa. |
| Nombre de la institución financiera | 13 | El 20% (2) de las Mypes encuestadas cuentan con financiamiento de entidades bancarias, siendo esta el Banco de Crédito, cobrando una tasa de interés del 2% mensual y el 80% (8) cuentan con financiamiento de entidades no bancarias, pagando diversas tasas de interés mensual. |
| Entidad financiera que otorga facilidades | 14 | El 80% (8) precisaron que las entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito son las entidades no bancarias y el 20% (2) dijo que fueron las entidades bancarias. |

| | | |
|--|----|--|
| Plazo del crédito solicitado (año 2013) | 17 | El 60% (6) dijo que los créditos recibidos fueron de corto plazo, el 20% (2) que fue de largo plazo y el 20% (2) no precisa. |
| Plazo del crédito solicitado (año 2014) | 23 | El 60% (6) dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo y el 40% (4) no precisa. |
| En que invirtió el crédito | 27 | El 80% (8) invirtieron sus créditos en capital de trabajo y el 20% (2) lo invirtió en activo fijo. |

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 17 y 23 del anexo 02

* A partir de la tabla 12 hasta la tabla 27 se consideró 100% a los 10 empresarios que obtuvieron créditos financieros de terceros (financiamiento externo).

4.1.5 **Respecto al objetivo específico 4:** Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

CUADRO 04

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|--|-----------------|---|
| Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | 28 | El 60% (12) de las Mypes encuestadas, dijo que si recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 20% (4) no recibieron capacitación al momento del crédito y el 20 % (4) no precisa. |
| Capacitaciones recibidas en los últimos dos años | 29 | El 50% (10) manifestaron que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 40% (8) tuvieron tres capacitaciones y el 10% (2) recibió una capacitación en los últimos dos años. |
| El personal recibió capacitación | 31 | El 90% (18) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación y el 10% (2) no precisa. |
| La capacitación es una inversión | 34 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados, manifestaron que si consideran que la capacitación es una inversión. |
| La capacitación es relevante para las empresas | 35 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados, manifestaron que si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. |

| | | |
|---|----|---|
| Temas en que se capacitaron sus trabajadores | 36 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados, se capacitaron en prestación de servicios al cliente. |
|---|----|---|

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 28, 29, 31, 34, 35 y 36 del anexo 02.

4.1.5 **Respecto al objetivo específico 5:** Describir la percepción de los empresarios sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo-rubro restaurantes del casco urbano de la ciudad de Otuzco, 2015.

CUADRO 05

| ITEMS | TABLA N° | RESULTADOS |
|--|-----------------|---|
| El financiamiento mejoro la rentabilidad | 37 | El 50% (10) de las Mypes encuestadas manifestaron que el financiamiento sí mejoro la rentabilidad de sus empresas y el 50% (10) no precisa. |
| La capacitación mejoro la rentabilidad | 38 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoro la rentabilidad de sus empresas. |
| La rentabilidad mejoro en los dos últimos años | 39 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados, manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoro en los dos últimos años. |
| La rentabilidad disminuyo en los dos últimos años | 40 | El 100% (20) de los representantes legales encuestados, manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó los dos últimos años. |

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 37, 38, 39 y 40 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a. De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre los 26 y 60 años de edad, estos resultados son parecidos a los resultados obtenidos por: Vásquez (2008) y Sagastegui (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 42 y 67 años, respectivamente. Asimismo, estos resultados estarían implicando que, los empresarios encuestados podrían ser reacios al cambio por ser en su mayoría adultos.
- b. El 50% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, lo que más o menos coincide con los resultados obtenidos por Vásquez (2008), donde los representantes legales de las Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 54%.
- c. El mayor porcentaje conformado por el 60% de los microempresarios encuestados, tienen como grado de instrucción secundaria completa, de acuerdo a los resultados encontrados, los dueños de las Mypes, son personas con un bajo nivel de educación, esta situación puede ser debido a falta de empleo y carencia de recursos económicos que existe en el medio, lo cual puede haber influido en los representantes para que generen su autoempleo, y de esta manera saquen adelante a sus familias.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a. El 90% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro restaurantes por más de tres años, estos resultados estarían significando que, las Mypes encuestadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados tienen relación con los resultados obtenidos por Vásquez (2008), Sagastegui (2010), donde el 94.7% y 100% tienen más de tres años en el rubro y actividad que realizan.

- b. El 100% de las Mypes encuestadas, son formales. Estos resultados estarían implicando que, por ser formales, tienen ventajas para acceder al financiamiento del sistema bancario, así como a programas de capacitación. Sin embargo, no es así, porque la mayoría recurre a solicitar financiamiento del sistema no bancario formal. Tampoco se capacitan, porque no hay programas de capacitación.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a. El 60% de las Mypes encuestadas, desarrollan sus actividades comerciales gracias al financiamiento de terceros, estos resultados indican que las actividades comerciales de la mayoría de las Mypes estudiadas dependen del financiamiento del sistema bancario y no bancario, es decir dependen del financiamiento de terceros.

- b. El 80% de las Mypes encuestadas invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, mientras que el 20% lo hizo en activo fijo. Estos resultados estarían implicando que los microempresarios toman decisiones de inversión adecuadas, dado que la mayoría del crédito financiero otorgado es de corto plazo y no de largo; por lo tanto, deben invertirlo en capital de trabajo, para no tener problemas en su devolución.

- c. El 80% de las Mypes encuestadas, indicaron que las entidades no bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, esto se debe a que el sistema bancario, es más exigente en la documentación que deben presentar las Mypes para el otorgamiento del financiamiento. En otras palabras, el sistema bancario, exigen mayores garantías, porque cobra una menor tasa de interés; de esta manera, estaría evitando el riesgo.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a. El 40% de los gerentes y/o administradores de las Mypes encuestadas, sí recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores habrían utilizado los créditos recibidos de forma eficiente y eficaz, gracias a que existe asesores de créditos en las entidades bancarias y no bancarias.

- b. El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación. Estos resultados podrían estar implicando que en la ciudad de Otuzco existe competencia en el rubro, por tanto la capacitación es un factor primordial en la actividad turística, sobre todo, si la capacitación es en atención al cliente, que es lo que realmente ha sucedido.

- c. El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa. Estos resultados estarían significando que, los empresarios valoran la capacitación como un factor que les va a permitir, mejorar la atención en sus negocios, lo que más adelante les va a permitir ser competitivos y por ende, mejorar la rentabilidad de sus negocios.

- d. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa. Estos resultados estarían implicando que, si se aplica adecuadamente la capacitación recibida, la empresa a mejorar en la atención al cliente, lo que a su vez le va a permitir vender más y por lo tanto tener mayores ingresos y luego, mayores utilidades.

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5:

- a. El 50% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son similares con los resultados encontrado por Vásquez (2008) donde el 60% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito recibido si mejoró la rentabilidad empresarial. Asimismo, esto resultados estrían indicando que ello, es una percepción que tienen los empresarios, dado que la rentabilidad tiene que ser demostrada a través de la revisión de los estados financieros de las empresas; esto no es posible, porque los empresarios, son desconfiados para mostrar sus estados financieros.

- b. El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados estarían implicando que todos los microempresarios encuestados, perciben que la capacitación está relacionada con la rentabilidad; por lo tanto, necesitan programas de capacitación implementados por el Estado.

- c. Finalmente, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos dos años. Estos resultados podrían ser explicados por el hecho que en los últimos años el turismo está creciendo, y esto no es ajeno a la ciudad de Otuzco.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las principales características de los dueños y/o gerentes de las Mypes encuestados son las siguientes: La totalidad (100%) son adultos; es decir, sus edades fluctúan ente 26 y 60 años; la mitad (50%) son del sexo femenino; más de la mitad (60%) tiene grado de instrucción de secundaria completa, y la mayoría (80%) son casados.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las principales características de las Mypes encuestadas son: La mayoría (90%) tienen más de 3 años en el rubro empresarial; la totalidad (100%) son formales; la mitad (50%) tienen 2 trabajadores permanentes, y la totalidad (100%) formaron la empresa para obtener ganancias.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las principales características del financiamiento de las Mypes encuestadas son: La mitad (50%) financiaron sus actividades productivas con créditos de terceros (externos); más de la mitad (60%) el crédito que recibieron fue de entidades no bancarias formales; asimismo, para poco más de la mitad (60%), los créditos recibidos fueron de corto plazo, y la mayoría (80%) lo invirtieron en capital de trabajo.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Las principales características de la capacitación de las Mypes encuestadas son las siguientes: Más de la mitad (60%) recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos; la mitad (50%) recibieron dos capacitaciones en los últimos años; la mayoría (80%) se capacitaron en marketing empresarial; la mayoría (90%) de su personal sí recibieron capacitaciones; la totalidad (100%) considera que la capacitación es una inversión y que es muy relevante para el desarrollo de sus empresas.

5.5 Respecto al objetivo específico 5:

Las principales percepciones sobre la rentabilidad que tienen las Mypes encuestadas son las siguientes: La mitad (50%) percibe que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas; la totalidad (100%) perciben que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, y la totalidad (100%) percibe que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

5.6 Respecto al objetivo general:

La totalidad (100%) de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, son formales y se crearon para obtener ganancia. Asimismo, la mitad (50%) financian sus actividades productivas con créditos de terceros, los mismos que han sido proporcionados por el sistema no bancario formal, siendo dicho financiamiento de corto plazo y utilizado como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, la totalidad (100%) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y también hizo que la rentabilidad mejorara en los últimos años. Finalmente, la totalidad (100%) percibe que el financiamiento y la capacitación son buenos para mejorar la rentabilidad de sus empresas. Es por ello que recomendamos que se mejoren los niveles de atención del financiamiento a las Mypes; asimismo se debe potenciar los programas de capacitación para que los microempresarios mejoren sus niveles de competitividad y rentabilidad.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

Alarcón, A. (2007). La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. Cuba. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Burbano, R. (2014). Transferencias Tecnológicas. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: <http://burbanorosario.blogspot.pe/2014/07/rosario-transferencia-tecnologicas.html>

BCRP. (2009). Importancia de facilitar el acceso al Crédito a la micro y pequeña empresa. Perú. Extraído el 30 de Octubre, 2015. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

Coase. (1937). Teoría de la empresa. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/dolaragujereado/2011/09/26/la-empresa-en-la-teoria-de-coase/>

Cárdenas, N. (2010). Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa 2010. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html

Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas. [2014 Set. 25]. Disponible en: <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>

Definición de Financiamiento (s/f). Recuperado el 16 de 04 de 2016. Disponible en: <http://definicion.mx/financiamiento/>.

Definición ABC. (2015). Definición de Papelería. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/general/papeleria.php>

Definición, F. (2011). Definición del Financiamiento. Extraído el 15 de Agosto, 2015 en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

Diario oficial El Peruano. (2013). Normas Legales. Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Art. 05 características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Perú [2014 oct. 25]. Disponible en: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/user/Mis%20documentos/Downloads/ley_30056%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/user/Mis%20documentos/Downloads/ley_30056%20(1).pdf)

Diario Oficial de la Unión Europea (2009). Definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas adoptada por la comisión. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: http://www.naviaporcia.com/images/documentos/documento_14.pdf

Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

Gamarra (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo – rubro Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Giraldo (2014) .Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro ferreterías, del distrito de Chimbote, periodo 2011, de Chimbote- Perú.

Henriquez. (2009). Políticas para las pymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. Organización Internacional del Trabajo. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Inga, A. (2011). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio-Rubro Ferreterías Al Por Menor Del Distrito De Callería-Provincia De Coronel Portillo, 2009 – 2010, Pucallpa. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.

Jiménez. (2014). Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México. Obtenido de <http://itiredhat.upaep.mx/~sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/Mesa%208%20-%20Desarrollo%20Econ%20C3%B3mico/Art%20C3%ADculo%201.pdf>

Ley N° 30056. (s.f.). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. Obtenido de http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_INVERSION_LEY_30056/Ley%20N%2030056.pdf

Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Ley n° 28015 (2003). Perú. [2014 oct. 25]. Disponible en: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

Meza A. (2015) Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción y venta de calzado del distrito el porvenir – Trujillo, 2013. Se tiene que mejorar, procurando que concuerden con las citas.

Modigliani & Miller. (1958). Teoría del financiamiento. Obtenido de <https://www.ucema.edu.ar/conferencias/> [edu.ar/conferencias/](https://www.ucema.edu.ar/conferencias/)

MTPE. (2003). Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE. Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf

Moya. (2009). Estudio para la creación de un centro de capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1264/1/T-ESPE-021569.pdf>

NJN. (1986). (pág. http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf).

OIT. (2005). La formación profesional y la productividad. Obtenido de <http://www.oitinterfor.org/sites/default/files/ILa%20FP%20y%20la%20productividad.pdf>

Ortiz. (2013). (págs. <http://dspace.ucacue.edu.ec/bitstream/reducacue/3958/3/Tesis.pdf> post-capitalista, P. D. (1993).).

Proinversión. (2006). Gerenciando una MYPE. Lima, Perú. Recuperado de:

Ravelo, J. (2010). Las Mypes en el Perú, Lima, Perú. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Disponible en: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf>

Sharpe. (1963)., (págs. [http://es.slideshare.net/DavidLobos/modelo-de-william-](http://es.slideshare.net/DavidLobos/modelo-de-william)

Sagastegui , M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio- rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis para optar el título profesional de contador público, escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>.

Sence (2006). Diseño curricular basado en competencias y aseguramiento de la calidad en la educación superior. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Disponible en:<http://www.upch.edu.pe/rector/dugec/images/files/biblioteca/39.PDF>.

Soto, L. (2014). Financiamiento. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: <https://prezi.com/pvaisx0fhd2e/financiamiento/>

Silupú, B. (2008). Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú. Perú. [2014 OCT. 02]. Disponible en: http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silup_u_n1.pdf

Silupú, B. (2013). Fondos de capital de riesgo en las pymes. Perú. [2014 nov. 08]. Disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/07/fondos-de-capital-de-riesgo-en.html>

Sub - gerencia Mype. (2012). Estadísticas micro y pequeña empresa región La Libertad gerencia de la producción. Perú. [2014 OCT. 02]. Disponible en:
<http://sir.regionlalibertad.gob.pe/admin/docs/4Estadistica%20de%20la%20MYPE%20-%20LA%20LIBERTAD.pdf>

SUNAT. (2013). Régimen Tributario de las Mypes. Recuperado el 08 del 04 del 2016 Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2011/informe-oficios/i059-2011.pdf>.

Torres, F. (2009). Derecho Internacional de la Empresa. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/derecho-internacional-de-la-empresa/>

Torres, O. (2010). Financiamiento a mypes. Evaluando alternativas de financiamiento para la micro y pequeñas empresas en América Latina: es posible que los fondos de capital de riesgo sean una alternativa? España. [2014 oct. 02]. Disponible en: <http://otorres.blogdiario.com/1268065740/financiamiento-a-pymes/>

Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Vásquez, F. (2008). Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

Vizcarra, N. (2009). Importancia de la capacitación para las MYPE. Perú. [2014 nov. 10]. Disponible en: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

Velecela (2013). “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Tesis para obtener el título de magister en gestión y dirección de empresas de la universidad de cuenca – Ecuador.

Valdy, K. (2015).El origen de las mypes. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Disponible en: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mypes.html>.

Wikipedia (2014). Empresa. Extraído el 22 de Diciembre, 2015. Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>.

Williamson. (1985). Teoria de la empresa. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo2.pdf

Zapata, J. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis doctoral departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad autónoma de Barcelona, Barcelona, España.

6.2 Anexos:

6.2 1 Anexo 01: Matriz de consistencia:

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros | Total |
|---------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|--------------|--------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 | 50 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% | 100% |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|-----------------------------|
| 54 Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria). | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino |
| | | | Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción |
| | | | Primaria |
| | | | Secundaria |
| | | | Instituto |
| Universidad | | | |

Elaboración propia en base al informe de investigación.

6.2.2 Anexo 02: Cuestionario de recojo de información.

Cuestionario

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector..... rubro.....del distrito....., 2015**”, La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: Completa.....Primaria Incompleta..... Secundaria completa..... Secundaria Incompleta..... Superior No Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta..... Superior Universitaria Completa.....

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 Formalidad de las Mype: formal: (.....) informal: (.....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....

Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

Qué tasa de interés mensual paga.....

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

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

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros..... que tasa de interés pago.

3.3 En el año 2013: Cuántas veces solicitó crédito.....

A qué entidad financiera.....

Le otorgaron el crédito solicitado.....

El crédito fue de corto plazo.....

El crédito fue de largo plazo.....

Qué tasa de interés mensual pagó.....

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....

Monto Promedio Otorgado.....

3.4 En el año 2014: Cuántas veces solicitó crédito.....

A qué entidad financiera (especificar).....

Le otorgaron el crédito solicitado: Sí.....

Monto Promedio Otorgado.....

El crédito fue de corto plazo: Sí..... No.....

El crédito fue de largo plazo.: Sí.....No.....

Qué tasa de interés mensual pagó.....

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....

3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo: (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local: (%).....

Activos fijos: (%).....

Programa de capacitación: (%).....

Otros - Especificar: %.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años: UnoDos Tres Cuatro ... Más de 4.....

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

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

No.....; Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos. 1 curso.... 2 cursos.....3 cursos..... Más de 3 cursos.....

4.5 En que años recibió más capacitación: 2013.....2014.....

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

No.....Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa: Si..... No.....

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....)

Manejo eficiente del microcrédito (....)

Gestión Financiera (....)

Prestación de mejor servicio al cliente (....)

Otros: especificar.....

V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....

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

Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si

(....) No (....)

Otuzco, octubre del 2015.

6.3 Anexo 03: Tablas de resultados:

1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Ceviche |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|----------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 |

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

En la tabla N° 1 se observa que el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre 26 a 60 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | C |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|----------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | |

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

En la tabla N° 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 50% son del sexo masculino y el 50% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|-----------------|------------------------------|-----------|--|-------------|---------------------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |
| 54 | Variable | Definición conceptual | | Definición operacional: Indicadores | | Escala de medición |
| | | | Edad | | | Razón: |

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

En la tabla N° 3 se observa que, del 100% de los encuestados, el 60% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 30% tienen superior universitaria completa y el 10% tiene secundaria incompleta.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|-------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |
| 54 | | | | Definición | | |

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

En la tabla 4 se observa que del 100% de los encuestados, el 80% son casados, el 10% son convivientes y el 10% son solteros.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que son comerciantes, el 10% son licenciados en Administración y el 10% son abogados.

2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

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

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 10% tiene tres años.

TABLA N° 07**Formalidad de las Mypes**

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |

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

El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que, sus Mypes son formales.

TABLA N° 08**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

En la tabla N° 8 se observa que del 100% de los encuestados, el 40% poseen más de tres trabajadores permanentes, otro 40% poseen tres trabajadores, el 10% posee dos trabajadores y el 10% no tiene trabajadores permanentes.

TABLA N° 09**Número de trabajadores eventuales de las Mypes**

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

En la tabla N° 9 se observa que del 100% de encuestados, el 50% manifestaron que posee dos trabajadores eventuales, el 30% poseen un trabajador eventual, el 10% no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 10% posee tres trabajadores eventuales.

TABLA N° 10**Motivos de formación de las Mypes**

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-----------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |

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

El 100% de los encuestados manifestaron que, la formación de las Mypes fue para obtener ganancias.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |

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

Del 100% de encuestados, el 50% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 50% manifestaron que el financiamiento fue propio.

TABLA N° 12

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

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados, el 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades no bancarias, el 20% lo obtuvo mediante las entidades bancarias y el 20% no precisa.

TABLA N° 13

¿Nombre de la institución financiera y qué tasa de interés paga?

| Tasa de interés mensual | Clase Bco. de Crédito | Restaurantes | | Pollerías | | Recreos turísticos | | Cevicherías | | Otros | Total |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|---|-----------|------------------------|--------------------|-----|------------------------|---|-------|-------|
| | | Frec. | % | Frec. | % | Frec. | % | Frec. | % | | |
| Cantidad | 0 | 22 | 2 | 9 | 20% | 5 | 0 | 7 | 0 | 7 | 50% |
| Porcentaje | 2 | 20% | 0 | 0% | 0 | 0 | 0 | 0% | 0 | 0 | 0% |
| | 0 | 44% | 2 | 18% | 20% | 10% | 0 | 14% | 0 | 14% | 100% |
| 54% | 0 | 0% | 0 | 0% | 2 | 20% | 0 | 0% | 0 | 0 | 0% |
| 5% | 0 | Definición conceptual | 0 | 0% | Definición operacional | 0 | 0% | Definición operacional | 2 | 20% | 20% |
| Variable | 2 | 40% | 4 | 40% | Indicadores | 2 | 20% | 20% | 2 | 20% | 20% |
| Total | 10 | 100% | | | | | | | | | |

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

La tabla 13 se observa que, el 20% de las Mypes en estudio cuentan con financiamiento de entidades bancarias, siendo esta el Banco de Crédito, pagando el 2% de tasa de interés mensual y el 80% cuentan con financiamiento de entidades no bancarias, pagando diversas tasas de interés.

TABLA N° 14

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados, el 80% precisaron qué las entidades que les otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito fueron las entidades no bancarias y el 20% manifestaron que fueron las entidades bancarias.

TABLA N° 15

En el año 2013: ¿Cuántas veces solicito crédito?

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías |
|-------------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% |

54

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

El 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, manifestaron que solicitaron una sola vez crédito durante dicho año.

TABLA N° 16

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

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías |
|-------------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% |

54

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos durante el año 2013, el 40% manifestaron que obtuvieron el crédito financiero de la Caja Trujillo, un 20% lo obtuvo de Edyficar, otro 20% lo obtuvo del Banco de Crédito y 20% lo obtuvieron de la Caja Piura.

TABLA N° 17

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 60% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo, el 20% que fue a largo plazo y el 20% no precisa.

TABLA N° 18

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 40% pagaron una tasa de interés mensual del 5%, el 20% pagó 2% mensual, otro 20% pagaron 3% mensual y en la misma proporción, pagaron 4% mensual de interés.

TABLA N° 19**En el año 2013: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|-------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, manifestaron que sí recibieron créditos en los montos solicitados.

TABLA N° 20**En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|-------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 80% recibieron créditos en montos de S/. 1,000.00 a S/. 10,000.00 nuevos soles y el 20% recibió más de S/. 30,000.00 nuevos soles.

TABLA N° 21

En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|-------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, el 60% manifestaron que solicitaron crédito una sola vez durante dicho año y el 40% manifestaron que no solicitaron crédito en el año 2014.

TABLA N° 22

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|-------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, el 20% manifestaron que el crédito obtenido fue de la Caja Trujillo, el 20% fue mediante Financiera Edyficar y el 20% lo obtuvieron mediante la Caja Piura.

TABLA N° 23

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 60% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo.

TABLA N° 24

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, el 40% pagaron una tasa de interés del 5% mensual y el 20% pagaron una tasa de interés mensual del 4% y el otro 40% no precisa.

TABLA N° 25

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|--------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 60% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, manifestaron que si recibieron sus créditos en los montos que fueron solicitados.

TABLA N° 26

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|--------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 60% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, recibieron créditos en montos de S/. 1,000.00 a 10,000.00 nuevos soles.

TABLA N° 27

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|-------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2013 y 2014, el 80% invirtieron sus créditos como capital de trabajo y el 20% lo invirtió en activo fijo.

4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|-------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 20% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito y el 20% no precisa.

TABLA N° 29

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

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |
| 54 | | Definición | | Definición | | Escala de medición |

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

Del 100% de los encuestados, el 50% manifestaron que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 40% tuvieron tres capacitaciones y el 10% recibieron una capacitación en los dos últimos años.

TABLA N° 30

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

| Concepto | Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|--------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|
| Cantidad | | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |
| 54 | | Definición | | Definición | | Escala de medición |

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

Del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 80% se capacitaron en marketing empresarial y el 20% manifestaron que fue en manejo empresarial.

TABLA N° 31

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes encuestados, el 90% manifestaron que su personal sí ha recibido capacitación y el 10% no precisa.

TABLA N° 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-----|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los encuestados, el 90% manifestaron que su personal tuvo dos cursos y el 10% tuvo tres cursos.

TABLA N° 33

¿En qué años recibió más capacitación?

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados precisaron que el año que recibieron más capacitación fue el 2014.

TABLA N° 34

¿Considera usted que la capacitación es una inversión?

| Clase Concepto | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|---------------------------------|---------------------|------------------|-------------------------------|--------------------|------------|
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados, consideran que la capacitación es una inversión.

TABLA N° 35

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otr |
|-------------------|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------|------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados, declararon que sí consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

TABLA N° 36

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------------|------------------------|-------------------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |
| 54 | Definición | Definición | Definición | Definición | Definición |
| | | | | Escala de medic | |

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

El 100% de los representantes legales encuestados, capacitaron a sus trabajadores en prestación de servicios al cliente.

5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 37

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 50% no precisa.

TABLA N° 38

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otro |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

TABLA N° 39

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados, manifestaron que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas si mejoró.

TABLA N° 40

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

| Clase | Restaurantes | Pollerías | Recreos turísticos | Cevicherías | Otros |
|-------------------|--------------|-----------|--------------------|-------------|-------|
| Concepto | | | | | |
| Cantidad | 22 | 9 | 5 | 7 | 7 |
| Porcentaje | 44% | 18% | 10% | 14% | 14% |

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

El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que, la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.