



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO-RUBRO
FABRICACION Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO
DEL DISTRITO DEL PORVENIR, PERIODO
2014.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

CHAVEZ MARIN, HOLMER DENIS

ASESOR

ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERU

2015

TITULO

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO-RUBRO
FABRICACION Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO DEL DISTRITO DEL
PORVENIR, PERIODO 2014.

JURADO DE TESIS

MBA. SANTOS FELIPE LLENQUE TUME
PRESIDENTE

MG. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO
SECRETARIO

MG. GISELA BENITES PACHERRES
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A DIOS por la fuerza y la salud y permitirme salir adelante y por haberme guiado por el camino de la perseverancia y la sabiduría; que me ha ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

Este logro no lo hubiese podido lograr solo, pues muchas veces, me he desanimado, perdía el entusiasmo de seguir pero mis preciados padres el motor ya la razón de mi existir, mis hermanos y familia, y mi asesor de tesis y toda las personas que de una manera u otro siempre estuvieron a mi lado apoyándonos, facilitándome la motivación y los ánimos para continuar hasta el final, a ellos mis sinceros y cordiales agradecimientos.

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado la vida para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor

A mis queridos padres, hermanos a toda mi familia y amigos por creer en mí y darme la ayuda para no desfallecer en el intento, todos mis logros para.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio- rubro fabricación y comercialización de calzado del distrito de porvenir, en el año 2014. La investigación fue descriptiva y no experimental, para llevarla a cabo se escogió una población muestral de 35 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mype:** los empresarios encuestados manifestaron que el 71% de los encuestados son adultos de los cuales el 34% tienen Superior no universitario completo y el 28% no concluyeron sus estudios superiores. Así mismo, **las principales características de las MYPE** del ámbito de estudio afirman que el 40% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. **Respecto al Financiamiento:** los empresarios encuestados manifestaron que el 31% financia su actividad económica con préstamos de terceras personas y el 89% lo invierte capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** los empresarios encuestados manifestaron que el 80% no recibió capacitación sobre los créditos brindados por el sector financiero **Con respecto a la Rentabilidad:** el 60% afirman que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa y le permitió salir adelante y en otra consulta el 60% afirmó que los últimos dos años no ha disminuido su rentabilidad.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mype

ABSTRACT

This research aimed to determine and describe the main features of financing, training and performance of micro and small business industry trade- category footwear manufacturing and marketing of future district , in 2014 La research was descriptive, to carry it out was chosen a population sample of 35 micro-enterprises, who were administered a questionnaire of 31 questions, using the technique of the survey, with the following results: Regarding entrepreneurs and Mype: those surveyed stated that 71% of respondents are adults of which 34% have no university Superior full and 28% did not finish college. Likewise, the main features of MSEs the scope of the study state that 40% had more than 3 years in business activity .Regarding Financing: employers surveyed said that 31% financed his business with loans from third parties and 89% is invested capital work. Respect to training: employers surveyed said that 80% received training on loans provided by the sector financier Con regarding profitability: 60% say that funding has improved profitability your company and allowed him to succeed and another query 60% said that the last two years has not diminished its profitability.

Keywords: Performance, Funding, MYPE

CONTENIDO

CARATULA	i
JURADO DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
CONTENIDO DE CUADROSYFIGURAS	xi
CONTENIDO DE TABLAS Y GRAFICOS	xii
I.INTRODUCCION	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	9
2.1 Antecedentes	9
2.1.1 Internacionales	9
2.1.2 Nacionales	11
2.1.3 Regionales	21
2.1.4 Locales	23
2.2. Bases Teóricas.....	28
2.2.1 Teorías del financiamiento	28
2.2.2 Teorías de la capacitación	36
2.2.3. Teorías de la rentabilidad	43
2.2.4 Teoría de micro y pequeñas empresas.....	47
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	52
2.3.1 Definiciones de financiamiento	52
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	52
2.3.3 Definiciones de rentabilidad	53

2.3.4. Definición de MYPE (micro y pequeña empresa) en el Perú.....	56
III. METODOLOGIA	57
3.1 Diseño de la investigación.....	57
3.2. Población y muestra.....	58
3.3 Técnicas e instrumentos	64
3.4 Procedimiento de recolección de datos.....	64
3.5 Plan de Análisis.....	64
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	65
4.1.-RESULTADOS	65
4.1.1.- Respecto objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio	65
4.1.2.- Respecto objetivo específico 2: Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio	67
4.1.3.- Respecto objetivo específico 3 : Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.....	69
4.1.4.- Respecto objetivo específico 4: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio.....	71
4.1.5.- Respecto al objetivo específico 5: Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio	74
4.2.-Análisis de los Resultados.....	75
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	75
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2	76
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3	76
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4	77
4.2.5 Respecto al objetivo específico 5	78
V. CONCLUSIONES.....	79
5.1.- Respecto al objetivo específico 1	79
5.2.- Respecto al objetivo específico 2	79

5.3.- Respecto al objetivo específico 3	80
5.4.- Respecto al objetivo específico 4	81
5.4.- Respecto al objetivo específico 5	82
VI.- ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	83
Referencias Bibliográficas.....	83
ANEXOS	90
ANEXO 01	91
ANEXO N°2	93

CONTENIDO DE CUADROS Y FIGURAS

CUADRO 01	65
CUADRO 02	67
CUADRO 03	69
CUADRO 04	71
CUADRO 05	74

CONTENIDO DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla	1	94
Gráfico	1	94
Tabla	2	95
Gráfico	2	95
Tabla	3	96
Gráfico	3	96
Tabla	4	97
Gráfico	4	97
Tabla	5	98
Gráfico	5	98
Tabla	6	99
Gráfico	6	99
Tabla	7	100
Gráfico	7	100
Tabla	8	101
Gráfico	8	101
Tabla	9	102
Gráfico	9	102
Tabla	10	103
Gráfico	10	103
Tabla	11	104
Gráfico	11	104
Tabla	12	105
Gráfico	12	105
Tabla	13	106
Gráfico	13	106
Tabla	14	107
Gráfico	14	107
Tabla	15	108
Gráfico	15	108
Tabla	16	109
Gráfico	16	109
Tabla	17	110

Gráfico	17	110
Tabla	18	111
Gráfico	18	111
Tabla	19	112
Gráfico	19	112
Tabla	20	113
Gráfico	20	113
Tabla	21	114
Gráfico	21	114
Tabla	22	115
Gráfico	22	115
Tabla	23	116
Gráfico	23	116
Tabla	24	117
Gráfico o	24	117
Tabla	25	118
Gráfico	25	118
Tabla	26	119
Gráfico	26	119
Tabla	27	120
Gráfico	27	120
Tabla	28	121
Gráfico	28	121
Tabla	29	122
Gráfico	29	122
Tabla	30	123
Gráfico	30	123
Tabla	31	124
Gráfico	31	124

I. INTRODUCCION

Las MYPE independientemente de la naturaleza de su sector cuentan con características históricas culturales que se asemejan alrededor del mundo desde tiempos remotos prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario, en la actualidad tanto países desarrollados como subdesarrollados encuentran un paralelismo histórico en la composición de las estructuras económico productivas; hoy existen los macro, medianos y pequeños empresarios que se dedican a actividades cada vez más diversas. (Barnes, 1967)

Puntualmente “en Europa hay algunas experiencias interesantes sobre políticas” (citado por Angulo, 2016) que nacen de los gobiernos “a favor de las micro y pequeñas empresas (Mype). Estas se han convertido en un importante centro de atención para las economías del mundo, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos para la población” (citado por Angulo, 2016). (ESAN, 2008). “Por Ejemplo en la unión europea las Mype representan el 99% del total de empresas y generan dos tercios del empleo total. Las pequeñas empresas en el Sureste de Europa, así como las de Europa Oriental, enfrentan muchos retos que condicionan sus posibilidades de acceder al financiamiento a largo plazo a tasas de interés razonables. Sin embargo, el European Fund for Southeast Europe (EFSE) ofrece instrumentos de financiación a largo plazo a instituciones locales para programas de préstamos a las Mypes. El EFSE aporta unos € 900 millones (US\$ 1,077 millones) anuales para financiar unos 350 mil créditos a Mypes en países del Sureste de Europa. El programa de financiamiento beneficia a los países de Armenia, Azerbaijón, Bielorrusia, Serbia y Montenegro. Para que los países mencionados tengan ese beneficio de financiamiento, es indispensable un riguroso estudio de inversión y programas de capacitación, garantizando a las Mypes su competitividad y, por consiguiente, su rentabilidad para un desarrollo sostenible y equilibrado. Es evidente que con dinero se puede mejorar, mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se presente” (citado por Angulo, 2016). (Hessel, 2015)

En el Perú actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. (Wynn O. , 2007)

En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Wynn O. &., 2007)

Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo.

Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006)

Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005).

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas “a las micro y pequeñas empresas” (citado por Angulo, 2016), muestran que la participación de las MYPE en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú(MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005)

Según las estadísticas, por cada 10 negocios creados, 8 mueren al cabo de 5 años, lo cual nos fuerza a pensar en soluciones para ayudarlos a superar este “valle de la muerte”. En el Perú, la tasa de mortalidad empresarial es alta. Según las estadísticas, por cada 10 negocios creados, 8 mueren al cabo de 5 años, lo cual nos fuerza a

pensar en soluciones para ayudarlos a superar este “valle de la muerte”. (Dézar, 2013)

Si bien las MYPE representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba-Sánchez, 2007.)

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (Serida, 2005)

En el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; y dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda. (Janampa, 2008)

“El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento MYPE es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, señala Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE. (Gonzales, 2014)

Uno de los obstáculos más importante para desarrollar un negocio por parte de las micro y pequeñas empresas (MYPE) es la falta de acceso al crédito, este es fundamental para mantener un crecimiento económico sostenible. Las MYPE son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades. Las microempresas se caracterizan porque obtienen recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en

activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. Es así, que surge el interés en tratar de darle solución a sus problemas porque se les considera el sector con mayor capacidad de generación de empleo. Existen variables de comportamiento interno en cada micro y pequeña empresa y Externos los cuáles son reportados en las centrales de riesgo. Variables de la familia, corresponde a las variables financieras del núcleo familiar del cliente. En el segmento de las micro finanzas la fuente de los ingresos no solo es la microempresa, también es el núcleo familiar; así mismo los gastos también son comunes. Existe una tendencia creciente en apoyar a las micro y pequeñas empresas por parte de las instituciones financieras, estas, tienen como potencial cliente a agentes productivos de otros sectores de la economía. Hay una serie de obstáculos que los imposibilita a aprovechar algunas oportunidades de crecimiento y por lo consiguiente a desestimar la posibilidad de financiamiento. Entre los más comunes destacan: los plazos de los créditos cortos, elevados costos administrativos aplicados por las instituciones financieras, trabas burocráticas para el acceso a líneas de crédito, carencia de periodos de gracia. Dada la competitividad financiera en los últimos años se han venido implementando nuevas tendencias de financiamiento, la más destacada sin duda ha sido el micro crédito. La falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las Mypes destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes. (ROXANA., 2011)

La pequeña y microempresa (Mype) se ha convertido en importante centro de atención para la economía, “especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población” (citado por Angulo, 2016) y dinamiza la economía local. Hasta hace algunos años, el sistema financiero peruano estaba enfocado en los grupos económicos más solventes y no les prestaba suficiente atención a los más pequeños. De acuerdo a la información de la

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el periodo entre enero 2001 y setiembre 2005, los créditos otorgados a las microempresas se incrementaron en 110%, mientras que la totalidad de créditos concedidos solo lo hicieron en 14%. Adicionalmente, en ese mismo periodo, el crédito entregado a las mype con respecto al total de créditos brindados aumentó de 4,7% a 8,7%, lo que demuestra un comportamiento con tendencia creciente. Las mype representan más del 98% del total de empresas del Perú, incorporan al 88% de la PEA nacional y generan 42% del PBI. Adicionalmente, un estudio realizado por el Banco Mundial en el año 2004, reveló que solo el 35% de ellas tienen acceso al financiamiento bancario, lo que en términos de negocios representaría un mercado no atendido por investigar. (Genaro Matute, 2008)

La crisis continúa golpeando con fuerza a los productores de calzado de La Libertad, en especial a los del distrito El Porvenir (Trujillo). El año 2014 se dejó de fabricar aproximadamente ocho millones de pares de zapatos en la región debido a la importación indiscriminada de calzado chino, según reveló ayer la Cámara de la Producción de Cuero y Calzado de La Libertad. La industria del calzado en la región produce más de 30 millones de pares de zapatos al año, los que equivalen a más de 1,250 millones de soles en ventas. El 2014 tuvo una fuerte caída. Los zapatos provenientes del mercado asiático vienen con precio dumping y superando una serie de controles. La materia prima no sufre mayor proceso de transformación y carece de valor agregado, como sí sucede con el producto nacional. Vladimir de la Roca Morán, presidente de la Cámara de Producción de Cuero y Calzado, informó que los empresarios están trabajando al 50 por ciento de su capacidad productiva. (Castro, 2015)

Actualmente el sector calzado concentra alrededor de 2,500 Mypes del sector de cuero, calzado y afines, dando empleo directo a 25,000 trabajadores cabeza de familia, los que representan a 125,000 habitantes que dependen directamente en Trujillo de este sector, de ahí la importancia estratégica que este sector tiene para la economía de la provincia de Trujillo(según cifras de la Gerencia Regional)...

La Municipalidad Provincial Trujillo, a través de la Sub Gerencia de Desarrollo Empresarial, elaboró el programa de intervención, que permitirá la participación de estudiantes universitarios para desarrollar la competitividad en este sector., donde se detectó que las MYPES productoras de calzado necesitan elevar su nivel de competitividad, los estudiantes universitarios requieren campo para sus prácticas y que el 15% de la población trujillana basa su economía familiar en el sector cuero y calzado.

Trujillo es una ciudad que está creciendo y a la vez conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Trujillo “ha empezado a establecer mecanismos, para apoyar” (citado por Angulo, 2016) a las micro y pequeñas empresas mediante rentabilidad y financiamiento. En el distrito El Porvenir pues según datos estadísticos de la Gerencia de Desarrollo Económico Local, el 70% de la economía de ese lugar se mueve en base a la manufactura con la confección y fabricación del calzado. El Porvenir es el tercer distrito más poblado de Trujillo, con una incidencia de pobreza de 40.6% y donde la actividad principal es la fabricación de cuero y calzado. La producción se comercializa principalmente en Lima (40%), Piura, Chiclayo, Huancayo y la selva (40%); en el mercado local (10%) y en el mercado ecuatoriano (10%). No obstante el índice de informalidad supera el 60%.

Por lo, anteriormente expresado el, Enunciado del problema de investigación es el siguiente:

“¿Cuáles Son Las Características Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio –Rubro” (citado por Angulo, 2016) Fabricación Y Comercialización De Calzado En El Distrito El Porvenir, Periodo 2014?

Para dar “ respuesta al problema, se ha planteado él siguiente objetivo general: Describir las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas Sector Comercio –Rubro” (citado por Angulo, 2016) Fabricación Y Comercialización De Calzado En El Distrito Del Porvenir, Periodo 2014.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos “planteado los siguientes objetivos específicos” (citado por Angulo, 2016):

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.
2. Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.
3. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.
4. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio.
5. Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio

“Esta investigación de estudio se justifica porque permite conocer a nivel exploratorio y descriptivo las características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del Sector Comercio - Rubro Fabricación Y Comercialización De Calzado En El Distrito El Porvenir, Periodo 2014; es decir, nos permitirá conocer las principales características generales y específicas del rubro mencionado. Desde el punto de vista práctico, nos permite contar con datos estadísticos precisos sobre las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPE del Sector Comercio – Rubro” (citado por Angulo, 2016) Fabricación Y Comercialización De Calzado En El Distrito El Porvenir, Periodo 2014. Por otro lado, la investigación se justifica por que mediante este trabajo me facilitara para poder titularme y obtener la licenciatura en la especialidad de administración; Esta investigación también será de mucha ayuda para la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, contribuyendo a mejore sus entandares de calidad, También, este estudio investigación, reúne, financia y difunde actividades multidisciplinarias, que analicen y evalúen en forma conjunta los diversos aspectos que componen los problemas

prioritarios, contribuyendo a generar nuevas capacidades institucionales que aseguren la participación de la institución en la construcción del futuro y que consoliden su rol como principal centro de pensamiento académico como modelo y referencia para próximos investigadores quienes realizaran estudios similares en el país.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Son todos los trabajos de investigación que anteceden al nuestro, es decir, aquellos trabajos donde se hayan manejado las mismas variables o se hallan propuestos objetivos similares; además sirven de guía al investigador y le permiten hacer comparaciones y tener ideas sobre cómo se trató el problema en esa oportunidad. (Arias, 2004)

2.1.1 Internacionales

Los textos consultados referentes a los países distintos al nuestro que es el Perú, serán considerados datos internacionales y estos son:

(Taveras, 2005) Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Santo Domingo UASD – República Dominicana, en su trabajo de investigación sobre Financiamiento Bancario, llego a la conclusión; que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en las amortizaciones de sus deudas contraídas. Y dentro de su exposición relata el caso Toto Dava de nacionalidad Haitiana, quien trabajaba en un fábrica de muebles, pues era un inmigrante y narra que Dicho obrero solicito un préstamo personal por un importe mínimo en cual pago puntualmente. Luego del tiempo fue calificando para importes mayores de préstamos y en poco tiempo decidió independizarse e instalar una modesta fábrica de muebles que creció rápidamente, daba la seriedad y cumplimiento de Toto y la calidad de la mercancía que el novel microempresario ofrecía a sus clientes y el cumplimiento para con sus proveedores -financistas. Como resultado, el gran luchador Haitiano se forjo una buena posición económica que le permitió educar con esmero a su amado hijo e invirtió también en nuevos negocios acrecentando más sus ingresos económicos.

(Recinos, 2011) En un trabajo de investigación sobre “El Apoyo Del Estado A Las Micro Y Pequeñas Empresas” realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador llegó a la siguiente conclusión. Durante épocas de crisis, las MYPE llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios. En El Salvador las MYPE es un actor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado. Un 72% de las microempresas son “cuenta propia”, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual. A pesar que en conjunto el número de establecimientos MYPE creció un 67%, los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado disminuyeron cerca del 97% debido a la introducción de calzado de bajo precio desde China en el mercado salvadoreño a principio de los noventa.

(Pereira, 2009) en un trabajo de investigación sobre: “Efecto de la implementación de la cartera obligatoria de crédito y la regulación de tasas de interés pasivas sobre la rentabilidad de la banca nacional” en la Universidad Católica Andres Bello – Venezuela comenta que las políticas de regulación de tasas de interés pasivas e incremento del porcentaje de créditos obligatorios impuestas por el gobierno, traen consecuencias como la disminución de la rentabilidad. La rentabilidad de la banca, adecua los niveles de liquidez a los objetivos de crecimiento en un entorno de mayor estabilidad ya que el estado

Venezolano busca con gavetas ayudar para que lleguen a todos los sectores sociales. También se puede lograr rentabilidad a través de la innovación, nuevos productos y servicios, mayor calidad y una mejor gerencia. Son algunas estrategias que se puede asumir para tener un mayor control en los gastos de transformación.

2.1.2 Nacionales

Los textos consultados referentes a nuestro Perú sin considerar a la región La Libertad, serán considerados en como los antecedentes nacionales y estos serán:

(Padilla, 2012) Realizo la tesis con el título: “Desarrollo de los aspectos metodológicos para la implementación de un sistema integrado de gestión en la industria textil y confecciones” en la Pontificia Universidad Católica del Perú (Lima) dice que la integración de sistemas de gestión de calidad, implica que dichos sistemas sean controlados por un líder, el cual debe poseer las competencias adecuadas y, al mismo tiempo, estar comprometido con la mejora continua. Según Ernesto Padilla, los sistemas de gestión aún están consolidándose en el caso de la industria textil y confecciones, y aun así, les exigen que se certifiquen en seguridad de la cadena de suministro, en responsabilidad social empresarial, entre los principales se debe proyectar el método de integración, para que permita aumentar su eficiencia y con ello su competitividad. La implementación de integración de sistemas de gestión, se recomienda, realizarlo por etapas, a fin de crear una cultura de mejora basada en procesos, que facilite el sostenimiento de los sistemas de manera natural. El método de integración de sistemas de gestión, propuesto en la presente tesis, se debe buscar la integración de otros sistemas de gestión, y con mucho énfasis, el sistema de gestión de seguridad de la información, ya que es muy importante tener un eficiente control sobre la información generada en los procesos de flujo de datos existentes.

(Samayani, 2009) Realizo la investigación sobre la: “Propuesta de implementación de la función logística y su incidencia en la rentabilidad en la pequeña empresa de tableros: caso empresa tableros el Cayro año 2009” en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa comenta Conforme el campo de batalla de las empresas se hace más complejo, debido a la globalización hace que las empresas busquen soluciones creativas y eficientes para permanecer en el mercado, es que en este entorno se hace indispensable la implementación de la función logística como una oportunidad estratégica de crecimiento y competitividad. Los beneficios obtenidos por la aplicación de la función logística son la eficiencia y la eficacia pilares de la competitividad de la empresa en un mercado cada vez más exigente. Incluir un departamento de logística que permita llevar el control del flujo de materiales, tanto en la producción como en la distribución, permitiendo optimizar el tiempo, costo, cantidad y calidad. Aplicar la función logística para disfrutar de los beneficios económicos, de imagen y de desarrollo empresarial para así aplicar concepto de comunicación fluida para evitar malos entendidos en el desarrollo de operaciones

(Tantas, 2011) Investigo sobre “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote en el año 2010; y como conclusiones se tiene que los gerentes y/o administradores de las MYPE en estudio no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

(Romero, 2012)realizó una investigación sobre “Financiamiento en la capacitación del personal de las MYPE del sector comercio, rubro restaurantes-cevicherías en la ciudad de Piura, año 2012”, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote filial Piura, donde realizados sus estudios, los efectos que produce la capacitación para los

que la han recibido ha sido satisfactoria ya que les permite tener un mejor rendimiento en la labor que desempeña dentro de la empresa y mejor aún si el dueño es quien constantemente se preocupa por capacitarlos ya que ellos se sentirán motivados e importantes para la empresa.

(Rafaga, 2009) por otro lado en su investigación ve el problema histórico de la Mype que es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de Financiamiento realizado en ciudad de Cajamarca; señala que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mype no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las Mype, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mype exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mype que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con ésta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mype, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos) hicieron que se incremente del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si

sabemos que las Mype no pueden penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos.

(Infante, 2012) realizó su investigación de: “Incidencia de la capacitación y el financiamiento en la rentabilidad de las empresas de abarrotes de la provincia de Sullana, región Piura en el año 2012” en la ULADECH Católica de Sullana comenta el perfil del microempresario y el perfil de las MYPE, el empresario tiene temor de adquirir dinero de entidades financieras porque tienen miedo de no poder devolver dicho dinero debido a que no está capacitado y no sabe qué entidad le da las mejores condiciones de préstamo. El microempresario equivocadamente utiliza el crédito obtenido, en compra de bienes que no son para el giro del negocio. Otorgan préstamos con garantía de bienes muebles que son de la empresa con altas tasas de interés lo cual perjudica a la empresa. El personal de la empresa no está debidamente capacitado y por querer lograr que la empresa genere más utilidad por desconocimiento ya sea en temas tecnológicos, financieros, económicos no está tomando las mejores decisiones lo que en muchos casos no obtienen buenos resultados y por ende sus utilidades son mínimas. El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa.

(Reyna, 2008) en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue

solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mype que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7% marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%

Por su parte, (Vásquez, 2007) en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mype encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los Mype del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las Mype del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del

sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las Mype estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las Mype encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mype. k) También, el 60% de las Mype encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mype estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mype estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes Asimismo, de las Mype analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mype estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mype encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mype estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mype del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las

principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio

Por otro lado, (Sagastegui, 2010) en un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad promedio de los representantes legales de las Mype encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4% de las Mype encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las Mype que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron

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

Por otro lado (Trujillo, 2010), en su estudio en el sector industrial - rubro Confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las Mype encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b)

El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las Mype encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las Mype encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mype encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mype encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mype encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mype que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. Respecto a la capacitación: a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing

empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. Respecto a las Mype, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mype encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las Mype encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha

mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

(Chiroque, 2012) Realiza una investigación basada en “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012”, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH) en el año 2012, donde concluye, en cuanto a la rentabilidad, que las MYPE afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

(gomero gonzales, 2000) en su investigación “Participacion de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en Lima metropolitana de 1990 al 2000” en la Universidad mayor de san Marcos en el año 2003 en la ciudad de Lima

2.1.3 Regionales

Los textos consultados referentes a nuestra región La Libertad sin tomar a la provincia de Trujillo, serán considerados en como los antecedentes regionales y estos serán:

(Br. Rengifo Romero, 2013) Actualmente existen cambios radicales en la vida empresarial, por tal motivo, la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo - AP IAT; fu e fundad a el 09 d e ma r z o de 1992, e ins crit a Superintendencia Nacional de los Registros Públicos – SUNARP, conformada por 06 Gremios o sectores de Producción Regional, en el presente trabajo se investigó el sector calzado. En el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de recolección de datos con su instrumento adecuado para lograr los objetivos trazados. Del análisis realizado, se obtuvo como resultado que

la mayor parte de las MYPES están expuestas a incurrir en infracciones ya que no tienen conocimientos adecuados de sobre dicho tema y de las sanciones que le pueden ocasionar. En el presente trabajo de investigación se ha cumplido con el logro del objetivo general y los objetivos específicos al 100% llegando a la conclusión que son pequeños contribuyentes llegarían a perjudicarse respecto a su situación económica y financiera, al ser detectados por incurrir en infracciones tributarias, asimismo, lo anteriormente expuesto está relacionado con el marco teórico y con la hipótesis planteada.

(González León, 2009)"Las infracciones, sanciones y régimen de la gradualidad del Código Tributario y su influencia en la rentabilidad de las empresas de la alameda del calzado en el distrito de Trujillo". (Universidad César Vallejo). El motivo de su trabajo de investigación es: Establecer la influencia en la rentabilidad de las microempresas ocasionado por la normatividad tributaria y obligaciones formales del contribuyente como son las infracciones, sanciones y régimen de gradualidad del Texto Único Ordenado del Código Tributario; el autor concluye expresando que 5 las principales infracciones que con mayor frecuencia han cometido las empresas de la Alameda del Calzado son: No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago, legalización de libros fuera de plazo, no presentar declaraciones en los plazos establecidos y llevar libros atrasados

(Tello Correa, 2014) El presente trabajo de investigación se desarrolló en el Distrito de Pacasmayo procurando resolver el siguiente problema principal: ¿En qué medida se da el Financiamiento para mejorar el Capital de Trabajo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del distrito de Pacasmayo? El objetivo general del presente trabajo de investigación ha sido "analizar el nivel de financiamiento de las Entidades No Bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo, la Hipótesis General que se ha planteado es el siguiente: ¿Si el financiamiento en el

Capital de Trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo?. Se utilizó métodos y técnicas de encuesta y observación del grado de las políticas de financiamiento a las Mype en el distrito de Pacasmayo: "Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que estas se especializan en dar créditos a las Mype. Durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios han afectado positivamente al desarrollo de las mismas. El creciente énfasis en proporcionar valor a los clientes, y en un adecuado funcionamiento de los créditos proporcionados a las Micro y Pequeñas Empresas. EL presente trabajo, trata ¿Si el financiamiento en el Capital de Trabajo no es el adecuado y oportuno, entonces esto no contribuirá al crecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales del Distrito de Pacasmayo. Determinándose que las fuentes de financiamiento a las Mype en Pacasmayo surgen de las Entidades No Bancarias como son las Cajas de Ahorro y Crédito Municipal, las Cajas de Ahorro y Crédito Rurales y Cooperativas de Ahorro y Crédito y en un menor proporción por parte de los Bancos localizados en Pacasmayo; para el desarrollo del trabajo de las Mype investigación que logra contrastando la hipótesis y sus objetivos.

2.1.4 Locales

Los textos consultados referentes a nuestra la provincia de Trujillo que pertenece al departamento de la libertad , serán considerados en como los antecedentes locales y estos serán:

(IVETH, 2011) su tesis de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo, Intitulada “Alternativas de

financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir” enfoca el problema del acceso al financiamiento de las MYPES del Sector Calzado de El Porvenir ante las instituciones bancarias y no bancarias. La mejora continua de las MYPES, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante la aplicación de un modelo de gestión empresarial que dispone de documentos normativos, políticas, estrategias, acciones, metas, objetivos, evaluaciones y todo lo necesario que incida en la mejora que requieren este tipo de empresas. Las empresas que disponen de un adecuado modelo de gestión empresarial, han llevado a cabo la planeación, organización, dirección, coordinación y control de sus actividades y recursos orientándolos al logro de economía, eficiencia, efectividad, competitividad y por tanto mejora continua. La base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial. La gestión empresarial efectiva toma decisiones bien informadas, sobre los beneficios de la empresa, resultados y costos incurridos, metas y objetivos, cambios en procesos y procedimientos; cuotas de mercado, cambio de giro y otras actividades relacionadas. La gestión empresarial efectiva tiene que ver con el aspecto legal, financiero, laboral, tributario, contable y otros de las MYPES, para que desarrollen sus actividades encaminadas a la mejora continua. La mejora continua de las MYPES se dará cuando dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión

empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada. Se estará frente a la mejora de las MYPES, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. Cuando se promueva el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

(ALEJANDRO, 2013) En su tesis de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de Trujillo, intitulado “Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la Situación Económica Financiera de las MYPES de Comerciantes del Mercado la Hermelinda” donde enfoca la problemática que en ocasiones las Micro y Pequeñas Empresas tienen deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalentes de efectivo, de mercaderías para atender a los. Igual situación pasa con el capital de trabajo, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones de las MYPES. No formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que necesitan para entregar a los propietarios o socios como reparto de utilidades o dividendos; o poder reinvertirla en las actividades de la empresa. Existen otros trabajos científicos sobre MYPES en el sector de zapatos, y otros en los distritos El Porvenir, La Esperanza y Trujillo; sin embargo sobre la presente investigación dirigida a la forma y modo de obtener recursos financieros y operar sus negocios los microempresarios comerciales en el Mercado La Hermelinda para

determinar la obtención de líneas de financiamiento que les permita crecer y mejorar su negocio y rentabilidad a nivel de pre grado no existe información científica al respecto.

(Agurto Mera, 2014) El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, demostrar la incidencia de la creación de una consultoría contable, tributaria y laboral en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de Trujillo. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 33 micro empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Podemos concluir que el objetivo más importante es que las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Trujillo y sus alrededores, cuenten con un servicio personalizado y de calidad que les brinde satisfacción en sus negocios y así poder desarrollar sus actividades comerciales dentro de la ley con total tranquilidad y respaldo. Llegando de esta manera crear una cultura organizacional interna que ayude a la consecución de los objetivos en común y lograr la rentabilidad y los rendimientos favorables que se espera. Actualmente existen cambios radicales en la vida empresarial, por tal motivo, la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo - AP IAT; fue fundada el 09 de marzo de 1992, e inscrita Superintendencia Nacional de los Registros Públicos – SUNARP, conformada por 06 Gremios o sectores de Producción Regional, en el presente trabajo se investigó el sector calzado. En el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de recolección de datos con su instrumento adecuado para lograr los objetivos trazados. Del análisis realizado, se obtuvo como resultado que la mayor parte de las MYPES están expuestas a incurrir en infracciones ya que no tienen conocimientos adecuados de sobre dicho tema y de las sanciones que le pueden ocasionar. En el presente trabajo de investigación se ha cumplido con el logro del objetivo general y los objetivos específicos al 100% llegando a la conclusión que son pequeños contribuyentes

llegarían a perjudicarse respecto a su situación económica y financiera, al ser detectados por incurrir en infracciones tributarias, asimismo, lo anteriormente expuesto está relacionado con el marco teórico y con la hipótesis planteada.

(Domínguez Paulini & Sánchez Llerena, 2013) Investigo sobre: relación entre la rotación de personal y la productividad y rentabilidad de la empresa cotton textil s.a.a. – planta trujillo 2013 en la Universidad Privada Antenor Orrego en el año 2014 y como conclusiones: En base a este estudio se determinó, a través de la confirmación de nuestra hipótesis, que existe una relación inversa entre la rotación de personal y la productividad; sin embargo, con la rentabilidad existe una relación directa. También se determinó que el mayor problema que tiene la empresa es la rotación del personal obrero; este ha sido el principal motivo por el cual los factores como la rentabilidad y productividad tengan problemas en su manejo a lo largo de los últimos años en la empresa. Finalmente en base a ello se buscaron soluciones a esta problemática, presentando como propuesta un programa de retención del talento, que minimizará el problema de alta rotación con el personal obrero y fidelizará a los operarios para que no se genere un fenómeno de pérdida de valor rentable y productivo en la empresa. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mype ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mype ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés.

“2.2. Bases Teóricas” (citado por Angulo, 2016)

“2.2.1 Teorías del financiamiento

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación” (citado por Angulo, 2016).

Para (Tanaka, 2005) Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

Autofinanciamiento
Financiamiento de accionistas
Financiamiento de terceros

A.-Autofinanciamiento: Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.

B.-Financiamiento de accionistas: Puede darse de dos maneras básicamente: Mayor suscripción de acciones comunes Mayor suscripción de acciones preferenciales.

C.-Financiamiento de terceros: Existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros. Este financiamiento puede ser de corto o largo plazo.

Financiamiento a corto plazo: Entre las distintas fuentes de financiamiento de terceros, también denominado financiamiento vía deuda, se tiene:

Crédito de proveedores, este crédito tiene la ventaja de que en épocas de inflación no tiene costo alguno.

Descuento de letras, esta forma de financiamiento surge cuando la empresa cede una letra a una institución financiera a fin de obtener un financiamiento.

Papeles comerciales, son instrumentos de deuda que permiten conseguir financiamiento de corto plazo y pueden estar compuestos por letras de cambio, pagarés, etc., que son pagados íntegramente a la fecha de su vencimiento.

Crédito bancario, puede asumir diferentes formas:

1. Sobregiro bancario, es una fuente de financiamiento de muy corto plazo para financiar imprevistos, emergencias de necesidades de caja, etc. Es una de las fuentes de financiamiento más caras que existen, por lo que debe tratar de utilizarse sólo en casos excepcionales.
2. Crédito en cuenta corriente, es un préstamo que realiza el banco abonando una cantidad de dinero en la cuenta corriente del cliente, la cual es utilizada para el giro de cheques.
3. Pagaré bancario, es un título valor por el cual el cliente recibe del banco un capital a una tasa y un plazo de vencimiento específicos.
4. Descuento bancario, operación en la que el banco otorga un crédito cobrándose los intereses por adelantado contra el giro o endoso a su favor de un título valor.

Factoring, consiste en la venta de documentos (generalmente cuentas por cobrar que permite obtener financiamiento de terceros). El contrato de factoring puede definirse como aquel por medio del cual una entidad financiera

denominada factor se obliga a adquirir activos corrientes como letras, facturas y créditos (obligaciones pendientes de cobro) cuya titularidad corresponda a sus clientes como consecuencia de las operaciones de comercialización de bienes o servicios. Esta operación no es un descuento, ya que en éste, el cedente es un deudor del banco.

Financiamiento de largo plazo:

- Leasing o arrendamiento financiero, es un contrato que permite a una persona (natural o jurídica) que requiere financiamiento de terceros para la compra de un activo fijo, acceder a dicho financiamiento, usufructuando el bien pero sin tener propiedad del mismo. Es un contrato mediante el cual se transfiere al arrendatario sustancialmente todos los beneficios y riesgos inherentes al derecho de propiedad sobre el activo arrendado.

- Leaseback, consiste en:

- a.- Una empresa que tiene un activo fijo y que desea obtener financiamiento “vende” a una institución financiera un activo fijo.

- b.- La institución financiera da en arrendamiento financiero (leasing) el activo fijo que ha “comprado” a la empresa.

- c.- La empresa paga periódicamente las cuotas o rentas de la operación de leasing-

- d.- La empresa al final de la operación hace efectiva la opción de compra y adquiere el activo fijo que había vendido.

Los beneficios para la institución financiera están relacionados básicamente con el otorgamiento de un préstamo a largo plazo con garantía real (el activo fijo) y para la empresa es el financiamiento a largo plazo.

- Titularización, también llamada secularización es la operación que permite transformar activos en títulos mobiliarios (bonos, papeles comerciales, títulos de participación, etc.) con la finalidad de colocarlos a terceras personas a través de ofertas públicas o privadas a fin de obtener liquidez.
- Financiamiento mediante bonos, permite entre otras opciones financiar proyectos de expansión de fábricas, reconversión de activos, reestructuración de deudas, etc.
- Operación de reporte, se realiza en la Bolsa de Valores y consiste en un financiamiento dejando en garantía acciones.
- Bonos convertibles, es un tipo especial de bono que puede ser convertido en acción en un lapso determinado. Es un instrumento híbrido entre financiamiento de accionista y deuda.

El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales podemos enunciar:

1. Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento.
2. Permite tener apalancamiento financiero.
3. La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios, dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta.

“La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los

factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital” (citado por Angulo, 2016) (Trujillo, 2010).

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa (Portal Pymes Mendoza, 2008).

“Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento” (citado por Angulo, 2016).

“Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como a nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. 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” (citado por Angulo, 2016) (Sarmiento, 2010)

“Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra” (citado por Angulo, 2016).

“Por otro lado Alarcón” (citado por Angulo, 2016), (2011), “ nos muestra las teorías de la estructura financiera” (citado por Angulo, 2016).

“La teoría tradicional de la estructura financiera” (citado por Angulo, 2016)

“La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO” (citado por Angulo, 2016). 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” (citado por Angulo, 2016).

“Teoría de Modigliani y Miller M&M.”

“Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones” (citado por Angulo, 2016).

“Proposición I: Brealey y Myers” (citado por Angulo, 2016) (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio

emitidos por la empresa”. “Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera” (citado por Angulo, 2016).

“Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella:

—La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de Mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya” (citado por Angulo, 2016).

“Proposición III: Fernández, plantea: —La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación” (citado por Angulo, 2016) (Alarcón, 2011).

“Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son” (citado por Angulo, 2016):

“1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios” (citado por Angulo, 2016).

“2) **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” (citado por Angulo, 2016).

“3) **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada” (citado por Angulo, 2016).

4) “**Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio” (citado por Angulo, 2016) (Club Planeta, 2011)

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” (citado por Angulo, 2016):

“a) **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” (citado por Angulo, 2016).

“b) **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos” (citado por Angulo, 2016).

“c) **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales” (citado por Angulo, 2016) (Pérez y Capillo, 2011).

2.2.2 Teorías de la capacitación

La naturaleza e importancia del concepto de capacitación a través de modelos de gestión conductistas sustentados en principios de calidad como lo proponen Deming (1989) y Juran y Gryna (1994), y que han reivindicado el papel de los trabajadores en cuanto a su participación y capacitación para el mejoramiento de los procesos de la organización, y para el desarrollo personal propio. Esto lo ha comprobado Masaaki (1990) con su metodología de mejoramiento continuo.

Douglas Mc Gregor, basándose en la teoría de la “Jerarquía de Necesidades” de Abraham Maslow para construir un enfoque sobre la motivación basado en dos supuestos contrarios de la naturaleza humana, ha generado las teorías X e Y. Según la teoría X, las personas son haraganas y necesitan la amenaza constante de la pérdida de su empleo para motivarse. Los individuos necesitan ser dirigidos y controlados, pues son incapaces (y de hecho no les interesa) adoptar nuevas responsabilidades. Un gerente adicto a la teoría X amenaza constantemente a sus empleados con el despido y otras presiones, pues cree que sólo así serán eficientes. la organización bajo el modelo de Teoría X ha prevalecido por mucho tiempo y ha sido bajo muchas situaciones muy efectivo en tiempos pasados, pudiendo explicar el comportamiento humano de solamente algunas personas que son miembros de organizaciones

Por el contrario, la teoría Y supone que los individuos se comprometen con su trabajo, son creativos y andan siempre en la búsqueda de nuevas responsabilidades y desafíos. Un gerente que cree en la teoría Y, motivará a sus empleados brindándoles aliento y la posibilidad de enfrentar cada vez a mayores desafíos. Asimismo, Mc Gregor asevera que la teoría X era usualmente adoptada por los gerentes tayloristas, mientras que la teoría Y es típica de los gerentes modernos.

Por otro lado, para (Gerza, 2015) existen dos caminos fundamentales para la adquisición de conocimiento: El aprendizaje teórico y el aprendizaje por medio de la experiencia vivencial. Estos dos caminos no se objetan, por el contrario, se complementan para lograr un aprendizaje completo e integral sobre cualquier tipo de conocimiento humano. Asimismo, dice la fuente citada que, la capacitación se encuentra en una situación difícil, ya que debe afrontar el creciente desafío de justificar su eficacia ante los grandes cambios que se están produciendo en las organizaciones y en los adelantos tecnológicos. En tal sentido, existe un gran número de personas que no saben cómo hacer su trabajo apropiadamente. Día con día, vivimos en carne propia el alto porcentaje de equivocaciones de las personas en tiendas comerciales, restaurantes, oficinas de gobierno, etc. Es decir, las organizaciones están llenas de personas que no están realizando bien su trabajo. El resultado de todo esto es que no se pasa un día sin que existan clientes molestos, porque se les proporciona información inexacta, las fechas límites no se cumplen o que alguien oprima la tecla equivocada en un terminal de computadoras y genere problemas en el sistema crítico. Esta incompetencia está dañando la productividad, calidad y rentabilidad de las organizaciones en forma alarmante. Los altos

niveles de incompetencia afectan todo, desde la moral, hasta la productividad, pasando por el trabajo en equipo.

Existe un ciclo de aprendizaje que puede aplicarse a las Mype. Para identificarlo con mayor facilidad es conveniente partir del ciclo que formalizó David Kolb:

1. El aprendizaje empieza con una experiencia concreta.
2. El individuo piensa sobre esa experiencia y recopila información.
3. El individuo que aprende empieza a hacer generalizaciones y a internalizar lo ocurrido en la experiencia

(Montes, 2012) dice que en la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las instituciones se preocupan por capacitar a sus recursos humanos, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación de recursos humanos es de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

“A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad” (citado por Angulo, 2016) (Arriagada, 2009).

Las “acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar

habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo” (citado por Angulo, 2016).

“La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo” (citado por Angulo, 2016) (Trujillo, 2010).

Chacaltana, 2008, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral.

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

La “teoría del capital humano” (citado por Angulo, 2016)

“Las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización, por lo tanto se debería colocar énfasis en la formación y capacitación del capital humano, el cual debe ser entendido como factor estratégico, ya que es la mejor inversión que puede hacer una empresa con el objetivo de obtener y mantener ventajas competitivas en el largo plazo que logren diferenciarla **39** el mercado, ya que finalmente, son los

recursos humanos o, mejor dicho, los” (citado por Angulo, 2016) “humanos con recursos” “los que crean valor a la empresa, cobrando así mayor importancia la capacitación. Por lo tanto, a través de la capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos, conformando un equipo calificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta” (citado por Angulo, 2016) (Martin, 2008).

Para (Johnston & Marshall, 2009) los principios de la capacitación son:

La capacitación debe tener carácter propio, específico y conducir a respuestas originales o ajustadas a soluciones de problemas específicos y en forma oportuna.

El aprendizaje debe predominar más que la enseñanza, por tener un carácter típicamente práctico y funcional, dirigido a la realidad de la empresa a que se aplica la capacitación.

Las acciones de la capacitación deben ser planificadas conscientemente, siendo permanentes y sistemáticas, y no obedecer a decisiones impulsivas, modas, caprichos, que correspondan a soluciones parciales.

La importancia de capacitar a los empleados es para proporcionar conocimientos, aptitudes y habilidades que requieren para lograr un desempeño satisfactorio

Al contratar al personal implica varias decisiones. Por ejemplo, ¿debe reclutarse a los vendedores que ya poseen las habilidades necesarias, o debe concentrarse la atención en capacitar a la fuerza de ventas que ya está ahí? Los gerentes deben decidir lo siguiente respecto a las habilidades:

Cuáles pueden enseñarse con capacitación

Cuáles deben enseñarse con capacitación

Cuáles representan un requerimiento previo para los candidatos de ventas.

Los nuevos vendedores deben asimilar una gran cantidad de información acerca de los productos de la compañía, y de los clientes. Un elemento clave para mejorar el éxito de los vendedores actuales y preparar a nuevos vendedores es la capacitación. Las compañías del siglo XXI entienden que una buena capacitación es un componente esencial en el éxito de sus vendedores. Estos temas son:

- Identificar los contenidos clave en la capacitación.
- Analizar el desarrollo de los programas de capacitación.
- Entender la capacitación de novatos y de experimentados.
- Definir los temas que abarca un programa de capacitación.
- Entender los diversos métodos para realizar la capacitación.
- Señalar cómo medir los costos y los beneficios de la capacitación.

Objetivos de la capacitación:

1. Incrementar la productividad
2. Mejorar el estado de ánimo
3. Reducir la rotación de personal

Según (McCarthy & Perreault, 2001) la relación de la capacitación con el plan estratégico de marketing. Son muchos los aspectos de la capacitación en ventas que se ven afectados por el plan estratégico de marketing de la empresa.

Si el programa de formación en ventas esta bien coordinado con los objetivos y estrategias de marketing de la empresa, puede contribuir a la ejecución de su plan estratégico de marketing.

Los objetivos y estrategias de marketing son la base sobre la que se fijan los objetivos del programa de capacitación en ventas.

Criterios de segmentación del mercado, una de las herramientas más poderosas del marketing es la idea de segmentar el mercado y seleccionar segmentos antes de elaborar el plan de marketing.

En el mercado de consumo existe una gran variedad de criterios de segmentación tales como: geográficos, demográficos, socio económicos, psicográficos y conductuales.

En el mercado industrial hay otros criterios, como: el tamaño de las empresas clientes, actividad económica de las empresas clientes, ubicación geográfica, etc.

Posicionamiento, cómo se quiere ser percibido por el mercado objetivo en relación con la competencia.

Los objetivos de marketing, generalmente se expresan en términos de ventas, participación de mercado, costos de marketing, satisfacción de los usuarios, etc.

Estrategias de marketing, hay muchas estrategias de marketing; pero para nuestro análisis se ha seguido el modelo del Marketing Mix, más conocido como las 4P: Productos, Precio, Plaza y Promoción.

2.2.2.1 conceptos:

Capital: Cantidad de dinero o valor que produce interés o utilidad.

Humano: Relativo al ser humano, sus capacidades y potencialidades y que le son propias.

Capital Humano: Es el aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades

de trabajadores. Estas capacidades realzadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia la cuales deben influir directamente en la aptitud y pasión de cada persona (Arriagada, 2009).

Formación profesional.- busca preparar y formar al hombre para el ejercicio de una profesión en un determinado mercado de trabajo; sus objetivos son amplios y a largo plazo.

Perfeccionamiento o desarrollo profesional, es la educación tendiente a ampliar, desarrollar y perfeccionar al hombre para su crecimiento profesional en determinada carrera. Sus objetivos son menos amplios y se sitúan a mediano plazo; buscando proporcionar al hombre aquellos conocimientos que trascienden lo que le exige el cargo actual y lo prepara para que asuma funciones más compleja.

Entrenamiento, busca adaptar al hombre a determinado cargo; sus objetivos se sitúan a corto plazo y son limitados e inmediatos. Brinda al individuo los elementos esenciales para el ejercicio de un cargo y preparándolo de manera adecuada.

“2.2.3. Teorías de la rentabilidad” (citado por Angulo, 2016)

“La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran” (citado por Angulo, 2016).

La “rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos” (citado por Angulo, 2016) (Crece Negocio, 2009).

La rentabilidad en las empresas

La importancia de ser rentable para una empresa, radica en la expectativa que tienen sus inversores en el negocio (la búsqueda de una rentabilidad esperada) si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez. La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes la utilizan a diario (Prevé, 2008).

Pero podemos definirla también “como un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades). La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje” (citado por Angulo, 2016) (Crece Negocio, 2009).

Según 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” (citado por Angulo, 2016).

a) “ Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz” (citado por Angulo, 2016)

“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” (citado por Angulo, 2016).

“Es por ello que, con esta teoría se 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 un diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

b) “Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de” (citado por Angulo, 2016) **Huarpe**

“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” (citado por Angulo, 2016).

“Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente” (citado por Angulo, 2016).

“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” (citado por Angulo, 2016).

“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” (citado por Angulo, 2016).

Tipos de rentabilidad

Según Sanchez (2002), existen “dos tipos de rentabilidad” (citado por Angulo, 2016):

“1. La rentabilidad económica” (citado por Angulo, 2016)

“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 embargo,

sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultados. A este indicador antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total” (citado por Angulo, 2016).

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

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” (citado por Angulo, 2016)

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

2. “La rentabilidad financiera” (citado por Angulo, 2016)

“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” (citado por Angulo, 2016).

“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:” (citado por Angulo, 2016)

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

“Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio” (citado por Angulo, 2016).

“2.2.4 Teoría de micro y pequeñas empresas” (citado por Angulo, 2016).

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y Pequeñas Empresas (Mype); sin embargo, citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la “ ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa” (citado por Angulo, 2016) (ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana.

“Según la Ley N.º 28015, de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la mype es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (citado por Angulo, 2016).

Dicha ley refiere que la mype debe reunir las siguientes características concurrentes: el número total de trabajadores y el nivel de ventas anuales

Número total de trabajadores	Nivel de ventas anuales
<ul style="list-style-type: none">- La microempresa abarca de 1 hasta 10 trabajadores inclusive.- La pequeña empresa abarca de 1 hasta 50 trabajadores inclusive.	<ul style="list-style-type: none">- La microempresa hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).- La pequeña empresa parte de un monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

Fuente: Ley Mype N.º 28015.
Elaboración propia.

Se “considera que las Mype en el Perú pueden clasificarse en tres estratos según la capacidad de autofinanciamiento para su crecimiento y generación de valor económico, productividad, capacidad de innovación y diferenciación” (citado por Angulo, 2016) (Codemype, 2005):

“Mype de acumulación” (citado por Angulo, 2016)

“Tiene la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa. Cuenta con mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado” (citado por Angulo, 2016).

“Mype de subsistencia” (citado por Angulo, 2016)

“Es aquella unidad económica sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación sustancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen de un «flujo de caja vital», pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado” (citado por Angulo, 2016) (la Unidad Impositiva Tributaria para el 2006 fue de 3 mil 400 nuevos soles).

“Nuevos emprendimientos” (citado por Angulo, 2016)

“Son aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir, como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Los emprendimientos se orientan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable, ya sea para iniciar un negocio o para mejorar y hacer más competitivas las empresas” (citado por Angulo, 2016).

En el Perú existen aproximadamente 2,5 millones de Mype formales e informales (Prompyme, 2005). En el 2004, el número de empresas formales Mype ascendió a 648 147, lo cual representó el 98,35% del total de empresas formales, y el restante 1,65% correspondió a las empresas medianas y grandes

Y últimamente la Web Capital, (2013) indicó que el martes 02 de Julio de 2013 se publicó la “Ley 30056 que Modifica diversas Leyes para facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial” (citado por Angulo, 2016).

El Titulo II de la Norma en mención modifica la denominación original de la Ley MYPE de la norma por el de “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” (citado por Angulo, 2016) en adelante la Nueva Norma)

Las Principales modificaciones a la LEY MYPE son:

1. La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.

2. La Nueva Empresa considera:

Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT (555 mil nuevos soles)

Pequeña Empresa de 150 UIT (555 mil nuevos soles) hasta 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles)

Mediana Empresa de 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles) hasta 2,300 UIT (8 millones 510 mil soles)

3. La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable a las micro y pequeñas empresas no a la mediana empresa.

4. La Nueva Norma prorroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante “ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”

(citado por Angulo, 2016). La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086- Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.

5. EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE), administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.

6. La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.

7. La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definiciones de financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Definición, 2011).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), “con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo” (citado por Angulo, 2016) (Perez & Capillo, 2011)

2.3.2 Definiciones de capacitación

En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

La capacitación del personal de una empresa se obtendrá sobre dos pilares fundamentales, por un lado el adiestramiento y conocimientos del propio oficio y labor y por el otro a través de la satisfacción del trabajador por aquello que hace, esto es muy importante, porque jamás se podrá exigir ni pretender eficacia y eficiencia de parte de alguien que en definitivas cuentas no se encuentra satisfecho con el trato o con la recompensa que obtiene. Existen dos tipos de capacitación, la inmanente y la inducida. La primera se origina propiamente dentro del grupo, es el producto del intercambio de las experiencias o fruto de la creatividad de alguno de los integrantes que luego será transmitida por este al resto de sus compañeros. Y en el caso de la inducida, la enseñanza proviene de alguien ajeno al grupo, por ejemplo, los cursos que se dictan en las empresas.

Entre los principales objetivos que se buscan lograr a través de la capacitación se cuentan los siguientes: productividad, calidad, planeación de los recursos humanos, prestaciones indirectas, salud y seguridad, desarrollo personal, entre otros (Definición ABC, 2007-2014).

2.3.3 Definiciones de rentabilidad

La “rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa sólo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores” (citado por Angulo, 2016) (Aragon & Rubio, 2005) “Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial” (citado por Angulo, 2016) y en la perspectiva del Cuadro de Mando Integral (CMI)¹⁴ encaja dentro de la perspectiva financiera. “Los objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida de un negocio pero tienen que ver con la rentabilidad,

el crecimiento y el valor para el accionista – v. g. medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc. – aportando, así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos” (citado por Angulo, 2016) (Kaplan & Norton, 1997)

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

Por otro lado, el estudio de la rentabilidad se justifica, según (Ortiz, 2008), en que, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basadas unas en la rentabilidad o beneficio, otras en el crecimiento, la estabilidad e incluso el servicio a la colectividad. En todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad, o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. En otras palabras, entre los rendimientos que supone los riesgos y la estabilidad. De ahí que pueda decirse que la rentabilidad empresarial es un indicador que confrontado con los ingresos obtenidos con los recursos utilizados, provee de elementos de juicios económicos y financieros que posibilitan la elección entre diferentes alternativas, tales como valorar la eficiencia en el uso de los recursos y determinar hasta qué punto se han alcanzado los objetivos organizacionales.

“La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados” (citado por Angulo, 2016).

“En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori” (citado por Angulo, 2016) (Eumed.net, 2001-2014)

(Mallo, Kaplan, Meliem, & Gimenez, 2000) indican que el beneficio o resultado neto es un indicador y valorador válido de la actividad productiva de cualquier organización independientemente de la forma en que se encuentre ordenada la sociedad, pues, ya sea que se trate de una economía de mercado – con propiedad privada de los medios de producción donde los indicadores de rentabilidad, lucratividad o rendimiento de cada empresa para sobrevivir está en pugna con las demás por los recursos escasos – o una economía planificada – configurada por empresas precio-aceptantes – los

beneficios o resultados netos positivos de explotación significan mayor eficacia y eficiencia técnica y económica en la gestión de la actividad productiva, lo que es siempre algo deseable y por ello en ambos casos los resultados empresariales juegan un papel primordial en la determinación de la política productiva de las organizaciones

“2.3.4. Definición de MYPE (micro y pequeña empresa)” (citado por Angulo, 2016) **en el Perú**

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) “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, comercialización de bienes o prestación de servicios” (citado por Angulo, 2016).

Por otra parte Villafuerte, (2009) nos dice que 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” (citado por Angulo, 2016).

III. METODOLOGIA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: características, financiamiento 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 es descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron

3.2. Población y muestra

3.2.1.- Población

Informó la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). El 96.7% de productores de calzado en Perú son microempresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar, entre otros servicios.

Precisó el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI. En la provincia de Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2 por ciento del total.

Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2 por ciento, Arequipa con 9.4 por ciento y Huancayo (Junín) con 3.5 por ciento, de un universo total de 3,765 empresas.

Sobresale la presencia de conglomerados o clusters del calzado formados por micro y pequeñas empresas (mype) que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo).

Este cluster reúne al 22.8 por ciento de establecimientos, es decir, son más de 500 empresas fabricantes de calzado en esa zona, sin contar las tiendas comercializadoras. (andina, 2011)

3.2.2 Muestra

La muestra que se tomó es una muestra inducida en cuanto a su representatividad y mayor incidencia en el lugar y su economía. La muestra que consiste en 35 Mype

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	tipo	Escala medición
Complementarias				
		sexo	nominal	Masculino Femenino
Perfil del gerentes y/o representantes	Son algunas Características relacionadas con el gerentes y/o representantes de las MYPE	Grado de instrucción	nominal	primaria secundaria superior no universitaria superior universitaria
		profesión	nominal	especifica
		Ocupación	nominal	especifica

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	tipo	Escala medición
Complementarias				
Perfil de MYPE	Son algunas Características relacionadas con la MYPE	Giro del negocio de las MYPE	nominal	Especificar un año
		Antigüedad de las MYPE	nominal	dos años tres años más de tres años
		Número de trabajadores	Cuantitativa	monto ganancia
		Objetivo de las MYPE	nominal	dar empleo generar ingreso familia
				Otro

Variable independiente	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	tipo	Escala medición
Financiamiento en las MYPE	Son algunas Características relacionadas con el financiamiento de las MYPE	Solicitó crédito	nominal	si no
		Recibió crédito	nominal	si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa	monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa	monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	nominal	Bancaria no bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa	Especifica tasa
		Crédito oportuno	nominal	si no
		Monto del crédito: Suficiente	nominal	si no
		Monto del crédito: Insuficiente	nominal	si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	nominal	si no

Variable independiente	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	tipo	Escala medición
Capacitación en las MYPE	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	nominal	si no
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal	uno dos Tres más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	nominal	si no
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal	uno dos Tres más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	nominal	Inversión del crédito Marketing Manejo empresarial Otros
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa	Específica tasa
		Considera la capacitación como una inversión.	nominal	si no
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	nominal	si no
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	nominal	si no

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	tipo	Escala medición
independiente				
Rentabilidad en las MYPE	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	nominal	si no
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	nominal	si no
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	nominal	si no
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	nominal	si no

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Técnicas.

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

3.3.2 Instrumentos.-

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables, de 32 preguntas

3.4 Procedimiento de recolección de datos.

Se coordinó con los representantes y/o gerentes dispuestos a proporcionar información para nuestro trabajo de investigación, lo que a su vez permitió determinar la muestra no probabilística o dirigida. Una vez seleccionada la muestra en forma dirigida, se procedió a aplicar el cuestionario correspondiente a los representantes y/o gerentes de dichos establecimientos

3.5 Plan de Análisis

En el desarrollo de la investigación se hizo un análisis descriptivo de los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1.-RESULTADOS

4.1.1.- Respecto objetivo específico 1: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio

CUADRO N° 01

Datos de los empresarios

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad de los representantes legales de las MYPE	01	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 71% de los representantes legales de la MYPE son adultos y el 14% son jóvenes
Sexo de los representantes legales de las MYPE	02	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 71% de los representantes legales de la MYPE son del sexo femenino y el 29% son del sexo masculino.
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE	03	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior no universitaria completa ; el 14% poseen grado de instrucción superior universitaria incompleto; el 14% poseen grado de instrucción superior no universitaria incompleto

Estado civil	04	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE se encuentran casados; el 9% de los representantes legales de la MYPE se encuentran conviviendo; el 9% de los representantes legales de la MYPE se encuentran divorciados
Profesión u ocupación de los representantes legales	05	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE son vendedores; el 26% de los representantes legales de la MYPE son administradores; el 17% de los representantes legales de la MYPE son técnicos administrativos..

Fuente elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03,04 y 05 del anexo 2

4.1.2.- Respecto objetivo específico 2: Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio

CUADRO N° 02

Datos de la MYPE

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	06	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 40% las MYPE posee mas de tres años; el 26% las MYPE posee tres años; el 23% las MYPE posee un año
<i>Formalidad de las Mype</i>	07	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 71% las MYPE es formal; el 29% las MYPE es Informal

<i>Número. De trabajadores permanentes</i>	08	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 46% las MYPE posee dos trabajadores permanentes; el 23% las MYPE posee un trabajador permanente
---	----	---

<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	09	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPE posee dos trabajadores eventual; el 26% de las MYPE posee ningún trabajador eventual
---	----	--

<i>Motivo de formación de las Mype.</i>	10	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 71% de las MYPE se formó para obtener oportunidades; el 26% de las MYPE se formó por subsistencia.
--	----	--

Fuente elaboración propia en base a las tablas 06, 07 ,08 ,09 y 10 del Anexo 02.

4.1.3.- Respecto objetivo específico 3 : Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio.

CUADRO N° 03

Datos del financiamiento de las Mype

ITEM S	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPE se financio con capital propio; el 31% de las MYPE se formó con capital de terceros.
<i>De qué sistema</i>	12	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPE se financia con entidades bancarias; el 46% de las MYPE se financia con entidades no bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 20% de las MYPE se financia con la Caja Trujillo; el 29% de las MYPE se financia con entidades bancarias.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPE encuentran mayor facilidad en entidades no bancarias; el 20% de las MYPE se financian con los usureros.

<i>Tasa de Interés que pagó</i>	15	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 43% de las MYPE pago una tasa de 3.8% mensual y solo el 29% de las MYPE pago una tasa de 2% mensual
<i>Los créditos otorgados fueron en los montos señalados</i>	16	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 43% de las MYPE si obtuvo crédito; el 57% de las MYPE no obtuvo crédito
<i>Monto de crédito solicitado</i>	17	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 71% de las MYPE presto de S/. 1 000 - S/.10 000 como capital de trabajo; el 20% de las MYPE presto mas de S/. 30 000.
<i>Plazo del crédito solicitado (año2013)</i>	18	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPE escogió la modalidad del crédito a corto plazo y solo el 37% de las MYPE escogió la modalidad del crédito a largo plazo
<i>En que invirtió el crédito solicitado</i>	19	Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 89% de las MYPE utilizo el préstamo como capital de trabajo; el 9% de las MYPE utilizo el dinero del préstamo para mejoras del local.

Fuente elaboración propia en base a las tablas 11,12, 13,14,17,18, 19 ver Anexo 02.

4.1.4.- Respecto objetivo específico 4: Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

Datos de capacitación de las Mype

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	20	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados; el 20% de las MYPE si tuvo capacitación sobre los créditos otorgados.
<i>Capacitaciones en los Últimos dos años</i>	21	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 51% de las MYPE tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años; el 31% de las MYPE no tuvo ningún curso de capacitación en los últimos dos años
<i>Si tubo capacitación en que tipos de cursos participo usted</i>	22	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 26% de las MYPE brindo el curso de manejo empresarial; el 26% de las MYPE brindo el curso de administración de recursos humanos.

<p><i>Personal recibió capacitación</i></p> <p>23</p>	<p>Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE si recibió capacitación; el 20% de las MYPE no recibió capacitación;</p>
<p><i>Cuanto cursos de capacitación recibió</i></p> <p>24</p>	<p>Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 20% de las MYPE brindaron dos capacitaciones; el 23% de las MYPE brindaron tres capacitaciones.</p>
<p><i>En que años recibió más capacitación</i></p> <p>25</p>	<p>Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2012; el 20% de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2013</p>
<p><i>La capacitación es una inversión</i></p> <p>26</p>	<p>Del 100% de los encuestados Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión; el 20% de las MYPE no precisan si es una inversión o no.</p>
<p><i>La capacitación es relevante para la empresas</i></p> <p>27</p>	<p>Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE consideran que las capacitaciones son importantes; el 11% de las MYPE consideran que no son importantes las capacitaciones</p>

*Temas en que se
capacitaron sus
trabajadores*

28

Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE brindo capacitación en gestión financiera; el 9% de las MYPE brindaron capacitación en servicio al cliente.

Fuente elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 23, 26, 27 y 28 ver Anexo 02.

4.1.5.- Respecto al objetivo específico 5: Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

Datos de como aprecian la rentabilidad los dueños de las Mype

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	29	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE cree que el financiamiento a mejorado su rentabilidad; el 31% de las MYPE se formó con capital de terceros.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	30	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE cree que capacitando a su personal a mejorado la capacitación.
<i>La rentabilidad mejoró los dos últimos años.</i>	31	Del 100% de los encuestados podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE consideran que su rentabilidad mejoro en los

Fuente elaboración propia en base a las tablas 29, 30 y 31 ver Anexo 02.

4.2.-Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

“a) De las MYPE estudiadas se establece que el 71% de los representantes legales encuestados en su mayoría son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de la Mype estudiadas es de 52 años, 42, 40 años; 41 años y 45 – 64 años respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el aumento de Mype además del rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados” (citado por Angulo, 2016).

“b) El 71% de los representantes legales o empresarios de las MYPE estudiadas son del sexo femenino (ver tabla 02), estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2008), y Trujillo (2010), donde los representantes legales de la Mype estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 54% y 65%, respectivamente” (citado por Angulo, 2016).

“c) El 34% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen instrucción superior no universitaria completa (ver tabla 03). Estos resultados son diferentes a los encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), cuyo resultado fueron: 54% tienen grado de instrucción superior universitaria, 33.3% posee instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados. Además queda una incógnita ¿Por qué? los universitarios no están presentes como dueños se requerirá una investigación al respecto” (citado por Angulo, 2016).

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

a) El 40% de las MYPE estudiadas se dedican al comercio de sus productos de calzado por más de 3 años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las MYPE tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el rubro y la actividad que desempeñan.

b) El 71% de las MYPE estudiadas son formales(ver tabla 07). Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las MYPE estudiadas por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento y a programas de capacitación.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

“a) El 57% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas con financiamiento propio (ver tabla 14); estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen del financiamiento de terceros; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Vásquez (2007), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), en donde el 48 %, 33.4% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente” (citado por Angulo, 2016).

“b) El 57 % de las MYPE estudiadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el otro 37% dijo que fue de largo plazo. (ver tabla 18) Estos resultados estarían indicando que, una gran proporción de las MYPE recibieron crédito de terceros, estos créditos sólo les permitirían subsistir debido a que los créditos recibidos son de corto plazo. En cambio, la otra porción de MYPE estudiadas sí tendría la posibilidad de crecer y desarrollarse debido a que los créditos fueron de largo plazo” (citado por Angulo, 2016).

“c) El 89% de las MYPE estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo (ver tabla 19). Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Sagastegui (2010) que en un 100% el crédito recibido fue destinado para mejoramiento y/o ampliación de sus locales” (citado por Angulo, 2016).

“Estas diferencias podrían ser explicadas por rubro y actividades de las MYPE estudiadas comparadas” (citado por Angulo, 2016).

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4

“a) El 80% de las MYPE en estudiadas, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla N° 20). Esto estaría confirmando que seguimos atrasados y en retroceso en el tema de capacitación del financiamiento; pues los resultados son parecidos a los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 50% y 60% de las Mype estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito” (citado por Angulo, 2016).

“b) El 26% de las MYPE estudiadas ha recibido capacitación en manejo empresarial y administración de recursos humanos (ver tabla N° 22). Estos resultados contrastan con los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 66.6% se capacitaron en Inversión del crédito financiero y el 70% en marketing empresarial” (citado por Angulo, 2016).

“c) El 80% de los representantes legales de las Mype estudiadas dijeron que sus trabajadores han recibido capacitación (ver tabla N° 23). Estos resultados si coinciden con los encontrados por Sagastegui (2010) ,donde el 66.7% de las Mype encuestadas, si capacitaron a su personal” (citado por Angulo, 2016).

“d) El 23% de las MYPE estudiadas han recibido tres capacitaciones (ver tabla N° 24). Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Sagastegui (2010) donde el 33.3% recibieron una capacitación. Esto refleja que solo un pequeño porcentaje se capacita más” (citado por Angulo, 2016).

“e) El 80% de los representantes legales de las Mype estudiadas dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa (ver tabla N° 26). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Vásquez (2008) y Sagastegui (2010), donde el 68% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 83% considera a la capacitación como inversión” (citado por Angulo, 2016), respectivamente.

“f) El 80% de las MYPE estudiadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla N° 27). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Vásquez (2008) y Sagastegui (2010), donde el 60% de las Mype del sector turismo estudiadas considera que la capacitación es relevante y el 83% de microempresario considera a la capacitación es relevante para su empresa, respectivamente” (citado por Angulo, 2016).

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5

“a) El 60% de las MYPE estudiadas dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 29). Estos resultados son diferentes con los resultados encontrados por Sagastegui (2010) donde el 66.7% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro y la actividad desempeñada por las MYPE estudiadas y comparadas. Además hay que profundizar en el tema para visualizar otros factores” (citado por Angulo, 2016).

“b) El 80% de las MYPE estudiadas manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 30). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010) donde el 90% de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación incrementó la rentabilidad de sus Mype” (citado por Angulo, 2016).

“c) El 60% de las MYPE estudiadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años (ver tabla N° 31). Estos resultados son diferentes a los encontrados por (Trujillo, 2010), donde el 50% de las Mype encuestadas percibieron que sí se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años. Estas diferencias podría ser explicadas por el rubro y actividad de las MYPE” (citado por Angulo, 2016).

“V. CONCLUSIONES” (citado por Angulo, 2016)

5.1.- Respecto al objetivo específico 1

“La mayoría de los representantes legales de la MYPE son adultos. Su edad fluctúa entre 26 y 60 años” (citado por Angulo, 2016).

“Poco menos de 2/3 de los representantes legales de la MYPE son del sexo femenino” (citado por Angulo, 2016).

Poco más de 1/3 “ de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior no universitaria” (citado por Angulo, 2016).

Poco más de 1/3 de “los representantes legales de la MYPE se encuentran solteros; asimismo Poco más de 1/3 de los representantes legales de la MYPE se encuentran casados” (citado por Angulo, 2016).

Poco más de 1/3 de los representantes legales de la MYPE son vendedores.

5.2.- Respecto al objetivo específico 2

Poco menos de la mitad de las MYPE posee más de tres años; Poco menos de 1/3 de las MYPE posee tres años.

Poco menos de las 2/3 de las MYPE es formal; poco menos de 1/3 de las MYPE es Informal

“Poco menos de la mitad de las MYPE posee dos trabajadores permanentes” (citado por Angulo, 2016); asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE posee un trabajador permanente

“Poco menos de la mitad de las MYPE posee dos trabajadores eventual” (citado por Angulo, 2016); asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE posee ningún trabajador eventual

Poco menos de las 2/3 de las MYPE se formó para obtener ganancias; asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE se formó por subsistencia.

5.3.- Respecto al objetivo específico 3

“ Poco más de la mitad de las MYPE se formó con capital propio; asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE se formó con capital” (citado por Angulo, 2016) de terceros.

“Poco menos de la mitad de las MYPE se financia con entidades bancarias”; asimismo Poco menos de la mitad de las MYPE se financia con entidades no bancarias.

Poco menos de 1/3 de las MYPE se financia con la Caja Trujillo; asimismo Poco menos de 1/3 de las MYPE se financia con entidades bancarias.

“Poco más de la mitad de las MYPE encuentran mayor facilidad en entidades no bancarias” (citado por Angulo, 2016); asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE se financian con los usureros.

“ Poco menos de la mitad de las MYPE pago una tasa de 3.8% mensual y solo poco menos de 1/3 de las MYPE pago una tasa de 2% mensual” (citado por Angulo, 2016)

Poco menos de la mitad de las MYPE si obtuvo crédito; asimismo poco más de la mitad de las MYPE no obtuvo crédito

Poco menos de los 2/3 de las “ MYPE presto de S/. 1 000 - S/.10 000 como capital de trabajo; asimismo poco menos de 1/3 de las MYPE presto más de S/. 30 000” (citado por Angulo, 2016).

“ Poco más de la mitad de las MYPE escogió la modalidad del crédito a corto plazo y solo poco más de 1/3 de las MYPE escogió la modalidad del crédito a largo plazo” (citado por Angulo, 2016)

“Poco más de los 2/3de las MYPE utilizo el préstamo como capital de trabajo; asimismo menos de 1/3 de las MYPE utilizo el dinero del préstamo para mejoras del local” (citado por Angulo, 2016).

5.4.- Respecto al objetivo específico 4

“Más de los 2/3 de las MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados; Menos de 1/3 de las MYPE si tuvo capacitación sobre los créditos otorgados” (citado por Angulo, 2016).

“ Poco más de la mitad de las MYPE tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años y poco menos de 1/3 de las MYPE no tuvo ningún curso de capacitación en los últimos dos años” (citado por Angulo, 2016)

“Menos de 1/3 de las MYPE brindo el curso de manejo empresarial; asimismo menos de 1/3 de las MYPE brindo el curso de administración de recursos humanos” (citado por Angulo, 2016).

“ Poco más de 2/3 de las MYPE si recibió capacitación y menos de 1/3 de las MYPE no recibió capacitación” (citado por Angulo, 2016);

“Menos de 1/3 de las MYPE brindaron dos capacitaciones asimismo menos de 1/3 de las MYPE brindaron tres capacitaciones” (citado por Angulo, 2016).

“Más de la mitad de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2012 y solo menos de 1/3 de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2013” (citado por Angulo, 2016)

“ Poco más de 2/3 de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión y solo menos de 1/3 de las MYPE no precisan si es una inversión o no” (citado por Angulo, 2016).

“Poco más de 2/3 de las MYPE consideran que las capacitaciones son importantes y solo menos de 1/3 de las MYPE consideran que no son importantes las capacitaciones” (citado por Angulo, 2016).

5.4.- Respecto al objetivo específico 5

“Más de la mitad de las MYPE cree que el financiamiento a mejorado su rentabilidad y solo poco menos de 1/3 de las MYPE se formó con capital de terceros” (citado por Angulo, 2016).

“Más de los 2/3 de las MYPE cree que capacitando a su personal a mejorado la capacitación” (citado por Angulo, 2016).

“Más de la mitad de las MYPE consideran que su rentabilidad mejoro en los últimos años” (citado por Angulo, 2016).

VI.- ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias Bibliográficas

- Acedo, M. Á. (2005). *estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*. Rioja-España: Tesis.
- Mera, D. A. (2014). *Propuesta de creación de una consultoría contable, tributaria y laboral y su incidencia en la rentabilidad de las MYPES del distrito de Trujillo*. TESIS , UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, LA LIBERTAD, TRUJILLO.
- Alarcón, A. D. (2007). *LA TEORÍA SOBRE ESTRUCTURA FINANCIERA EN EMPRESAS MIXTAS HOTELERAS CUBANAS*. cuba: Tesis.
- ALEJANDRO, M. M. (2013). “*Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la Situación Económica Financiera de las MYPES de Comerciantes del Mercado la Hermelinda*”. TRUJILLO.
- Andina. (2011). *El 96.7% de productores de calzado en Perú son microempresas*. Obtenido de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-el-967-productores-calzado-peru-son-microempresas-381243.aspx>
- Anonimo, F. (20 de 01 de 2015). *Club Planeta*. Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- Aragon, A., & Rubio, A. (2005). *Factores explicativos del exito competitivo: El caso de la Pymes del estado de veracruz*. México.
- Arias Toro , J. A., & Flores Haro , M. G. (2011). “*PROPUESTA: ELABORACIÓN DE UN BAR-CAFETERÍA*”. quito-Ecuador.
- Arinaitwe. (2006).
- Atao, E. (20 de 1 de 2015). *mundomype*. Obtenido de <http://www.mundomype.com/articulos/ImportanciadelasMypesenelMundo.pdf>
- Barba-Sánchez, J.-S. &.-R. (2007.). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario.

- Barnes, H. E. (1967). historia de la economía del mundo occidental. *UTEHA*, pp24.
- Bazan, J. R. (2006). *La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*. Tingo María- Perú.
- Br. Rengifo Romero, C. F. (2013). *INCIDENCIA DE LAS INFRACCIONES TRIBUTARIAS EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LAS MYPES DEL SECTOR CALZADO APIAT – AÑO 2013*. trujillo.
- Cano, T. P., & Roman, s. n. (2013). *Evaluacion de la rentabilidad economica y financiera de la emprenta pixeles de la ciudad de loja, periodos 2010- 2011*. Loja-ecuador: tesis.
- Castro, F. (2001). *innovación y futuro*. La Habana: Instituto Cubano del Libro.
- Castro, W. (14 de Mayo de 2015). El año 2014 se dejó de producir ocho millones de pares de zapatos. *EN LA LIBERTAD. Debido a importación de calzado asiático. Empresarios trabajan al 50 por ciento de su capacidad*.
- Chiroque, J. C. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012*. Piura: Tesis.
- COMERCIO. (2012). Número de sangucherías y cafeterías creció 65% en cinco años en Lima.
- Comercio, e. (2014). El 65% de todas las empresas en el Perú son informales.
- Cuesta, P. (2006). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial*. España: Tesis.
- Dézar, L. L. (2013). *¿CÓMO ACELERAR EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE?* Centro de Emprendimiento de IPAE.
- Domínguez Paulini, R. H., & Sánchez Llerena, F. M. (2013). *RELACIÓN ENTRE LA ROTACIÓN DE PERSONAL Y LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COTTON TEXTIL S.A.A. – PLANTA TRUJILLO 2013*. TRUJILLO.
- ESAN. (2008).

- Flores, A. A. (2004). *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima-Perú: Tesis.
- Gatica carrasco, F., & Salas Soto, C. (2013). *Plan de negocios para la creación de una cafetería Móvil*. Chile.
- Genaro Matute, K. B. (2008). *Segmentación psicográfica de la*. Universidad ESAN. lima: Editorial Cordillera S.A.C.
- Gerza. (12 de abril de 2015). <http://www.gerza.com>. Obtenido de http://www.gerza.com/articulos/aprendizaje/todos_articulos/9_dinamicas_grupos.html
- Gilberto, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. lima. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>
- Gomero gonzales, n. a. (2000). *participacion de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las Pymes textiles en lima metropolitana de 1990 al 2000*. Lima.
- González León, M. A. (2009). *"Las infracciones, sanciones y régimen de la gradualidad del Código Tributario y su influencia en la rentabilidad de las empresas de la alameda del calzado en el distrito de Trujillo"*. universidad CESAR VALLEJO , trujillo.
- Gonzales, L. H. (2014). Menos del 20% de mypes acceden a capacitación, según Cofide. <http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>.
- Hessel. (2015).
- Hessel, F. (20 de 1 de 2015). (F. p. Europa, Editor) Obtenido de www.microdinero.com/nota.php?subseccion=d8¬ld=1667
- IVETH, A. A. (2011). *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA MODERNIZAR ACTIVOS FIJOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR*

CALZADO EN EL DISTRITO EL PORVENIR. TESIS, UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, LA LIBERTAD, DISTRITO EL PORVENIR.

Janampa, G. M. (2008). *Sistema nacional de capacitación*. Lima : Universidad san: HD 2346 P4A42.

Johnston, M. w., & Marshall, G. w. (2009). *Administracion de ventas*. mexico: The McGraw-Hill.

Kaplan, r., & Norton, D. (1997). *Cuadro de mando integral*. españa: gestion.

Lezama. (2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote*. Chimbote. Chimbote: Tesis.

Libertad, E. G. (14 de febrero de 2015). *regionlalibertad*. Recuperado el 14 de febrero de 2015, de regionlalibertad.gob.pe:

http://www.regionlalibertad.gob.pe/grll/index.php?option=com_content&view=article&id=61:gobierno-regional-y-municipalidades-de-la-esperanza-y-el-porvenir-inauguran-centros-de-capacitacion-mi-empresa&catid=3:noticias&Itemid=122

Mallo, c., Kaplan, r., meliem, s., & Gimenez, c. (2000). *Contabilidad de costos y estrategia de Gestión*. españa: Prentice Hall.

Martell Ruiz, B. G. (2013). *Plan de capacitación para mejorar el desempeño de los trabajadores operativos del gimnasio Sport Club de la ciudad de Trujillo - 2013*. TESIS, UNIVERSIDAD UPAU, LA LIBERTAD, TRUJILLO.

Mateo, W. C. (Agosto de 1999). *IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA*. *Gestión en el Tercer Milenio*.

McCarthy, J. E., & Perreault, W. D. (2001). *MARKETING:Un enfoque global*. México: McGraw-Hill.

Mendívil, J. G. (2006). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Lima-Perú: Tesis.

MTPE. (2005).

- Peru, 2. (2014). El 85% de las Mype en Perú es informal.
- Primera, d. l. (20 de 05 de 2012). Más demanda de tiendas de ropa. *La primera*, pág. 5.
- Principe, E. S. (2011). *Influencia del diseño y aplicación de un plan de servucción en la rentabilidad de Comercial La Predilecta S.A.C.* Trujillo-Perú: Tesis.
- Pymex. (24 de JULIO de 2012). El impacto de las Mypes en la economía peruana. *CONSTITUCION Y FORMALIZACION*.
- Rafaga. (2009). *problema histórico de la Mype que es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de Financiamiento realizado en ciudad de Cajamarca.* Cajamarca: investigacion.
- Ramirez, S. G., & Vela, P. E. (2006). *Propuesta de un programa de capacitacion para el Hotel Boutique "La quinta Luna", en Choluca, Puebla.* Puebla: Tesis.
- Reyna. (2008). *incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote.* Chimbote: Tesis.
- Romero, T. (2012). *Financiamiento en la capacitación del personal de las MYPE del sector comercio, rubro restaurantes-cevicherías en la ciudad de Piura, año 2012.* Piura: Tesis.
- ROXANA., B. C. (2011). *“ANALISIS ECONOMICO DE LAS BARRERAS DE ENTRADA AL. piura.*
- Sagastegui, M. A. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009.* Chimbote: Tesis.
- Sanchez mesa, M. (2014). *CAPACITACIÓN EN HABILIDADES DE ATENCIÓN AL CLIENTE PARA MEJORAR LA CALIDAD DEL SERVICIO BRINDADO EN “EL RESTAURANT MAR PICANTE” DE LA CIUDAD DE TRUJILLO.* trujillo.
- Sánchez Meza, M. (2014). *CAPACITACIÓN EN HABILIDADES DE ATENCIÓN AL CLIENTE PARA MEJORAR LA CALIDAD DEL SERVICIO BRINDADO EN EL*

RESTAURANT MAR PICANTE DE LA CIUDAD DE TRUJILLO. trujillo - Perú:
anonimo.

Sánchez Meza, M. D. (2014). *Capacitación en habilidades de atención al cliente para mejorar la calidad del servicio brindado en el restaurant Mar Picante de la ciudad de Trujillo*. TESIS, UNIVERSIDAD UPAU, LA LIBERTAD, TRUJILLO.

Sarmiento, R. (2005). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004)*. Colombia: Tesis.
Obtenido de
http://www.javeriana.edu.co/fcea/area_economia/inv/documents/Laestructuradefinanciamientodelasempresas.pdf

Sausser. (2005).

Serida, B. N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005*.

Sunat. (14 de febrero de 2015). *sunat*. Recuperado el 14 de febrero de 2015, de
<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/remype/227-que-es-una-mype>

TAFUR MORILLAS, r. a. (2013). *NIVEL DE SATISFACCIÓN EN LOS SERVICIOS DEL*. Trujillo-Perú.

Tanaka, N. G. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Uniersidad Católica del Perú.

Tantas. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype del sector comercio- Rubro distribuidoras de utiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Chimbote-Perú: Tesis.

Tello Correa, L. N. (2014). *Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*. TESIS , UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, LA LIBERTAD, PACASMAYO.

- Trujillo, M. M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Industrial - rubro confecciones de ropa deportiva del distrito del mercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Arequipa: Tesis.
- Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. (26 de abril de 2007). *Diario El Comercio*.
- Vargas, M. A. (2005). *El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana*. Lima-Perú: Tesis.
- VÁSQUEZ MERINO, c., & NÚÑEZ SÁNCHEZ, J. (2014). *ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE UN FAST FOOD DE COMIDA PERUANA EN LIMA METROPOLITANA*. Lima.
- Vásquez, F. (2007). *INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO 2005-2006*. Chimbote: tesis.
- Wikipedia. (20 de 01 de 2015). *wikipedia*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_econ%C3%B3mica
- Wynn, O. &. (2007).
- Wynn, O. (2007). SAM Advanced Management.
- Zapata, L. E. (2004). *Los determinantes de la generacion y la transferencia del conocimiento en Pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la informacion de barcelona*. Barcelona: Tesis.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

El presente, tiene por finalidad recoger información de las MYPEs para desarrollar el trabajo de investigación

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Encuestado(a): _____ Fecha ____/____/____

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE DE LAS MYPEs

1.1 Edad del representante legal de la empresa

a) 26-60 (Adulto) b) 18-25 (Joven) c) No precisa

1.2 Sexo:

a) Hombre b) Mujer

1.3 Grado de instrucción.

a) Primaria completa..... Incompleta...

b) Secundaria completa.... Incompleta...

c) Superior no Universitario completo.... Incompleto...

d) Superior Universitario completo... Incompleto...

d) ninguno

1.4 Estado Civil

a) No precisa b) soltero c) Casado d) Conviviente e) Divorciado d) Otros.

1.5 Profesión Ocupación

a) No precisa b) vendedor c) Técnico administrativo d) Administrador e) Empresario f) Otros.

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPEs

2.1 Que Tiempo se encuentra en el sector y rubro

a) No precisa b) un año c) Dos años d) Tres años e) Más de tres años

2.2.- MYPE es formal

a) Si

b) No

2.3.- Número de trabajadores permanentes en la MYPE

a) Ninguno b) 1 Trabajador c) 2 Trabajador d) 3 Trabajador

e) Más de 3 trabajadores

2.4.- Número de trabajadores eventuales en la MYPE

a) Ninguno b) 1 Trabajador c) 2 Trabajador d) 3 Trabajador

e) Más de 3 trabajadores

2.5.- Motivo de formación de la MYPE

a) Obtención de ganancias b) Subsistencia

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPEs

3.1 Capital de la MYPE

a) No precisa b) Financiamiento propio c) Financiamiento de terceros

3.2 Que entidades del sistema financiero obtiene el capital para la MYPE

a) No especifica b) Entidades bancarias c) Entidades no bancarias d) Usureros

e) Entidades bancarias y usureros

3.3 Nombre de la institución que financia la MYPE

a) Banco de crédito b) Banco continental c) otros bancos d) Caja Trujillo e) Caja Piura

f) Cooperativa León XIII g) otras entidades

3.4 Facilidad para la obtención del crédito para la MYPE

a) No precisa b) Entidades bancarias c) Entidades No bancarias d) Usureros

3.5 Que tasa interés mensual paga

a) No precisa b) 3.8% mensual c) 3.5% mensual c) 2% mensual d) 1% mensual

3.6 En el presente año le otorgaron crédito para su MYPE

a) No precisa b) Si c) No

3.7 El monto solicitado como crédito para Capital de la MYPE

a) No precisa b) De S/. 1 000.00 a 10 000.00 c) De S/. 10 500.00 a 30 000.00

d) Más de S/. 30 000.00

3.8 En que modalidad pidió el préstamo para Capital de la MYPE

a) No precisa b) Corto plazo c) Largo plazo

3.9 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

a) No precisa

b) Capital de trabajo

c) Mejoramiento y/o ampliación del local

d) Activos fijos

IV CAPACITACION DE LAS MYPES

4.1 Lo capacitaron sobre los créditos financieros que obtuvo como capital para la MYPE:

a) Si b) No c) No precisa

4.2 Cantidad de cursos que se ha capacitado la MYPE

a) Ninguno b) Uno c) Dos d) Tres e) Cuatro f) Más de cuatro,

4.3 El curso de capacitación que se dio a la MYPE de que tema los brindo.

a) No precisa b) Inversión del crédito financiero c) Manejo empresarial

d) Administración de recursos humanos e) Marketing empresarial f) Otros.

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

a) Si b) No c) No precisa

4.5 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.

a) Inversión del crédito financiero

a) Manejo empresarial

b) Administración de recursos humanos

b) Marketing Empresarial

c) Otros

d) no Específica

4.6 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

a) Gestión Empresarial

b) Manejo eficiente del microcrédito

c) Gestión Financiera

d) Prestación de mejor servicio al cliente

e) Otros

f) No especifica

V. RENTABILIDAD DE LAS MYPES

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

a) Si

b) No

c) No precisa

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

a) Si

b) No

c) No precisa

5.3 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: a) Si

b) No

c) No precisa

ANEXO N°2

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS SEGÚN OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN

TABLA 1

Edad de los representantes legales de las MYPE

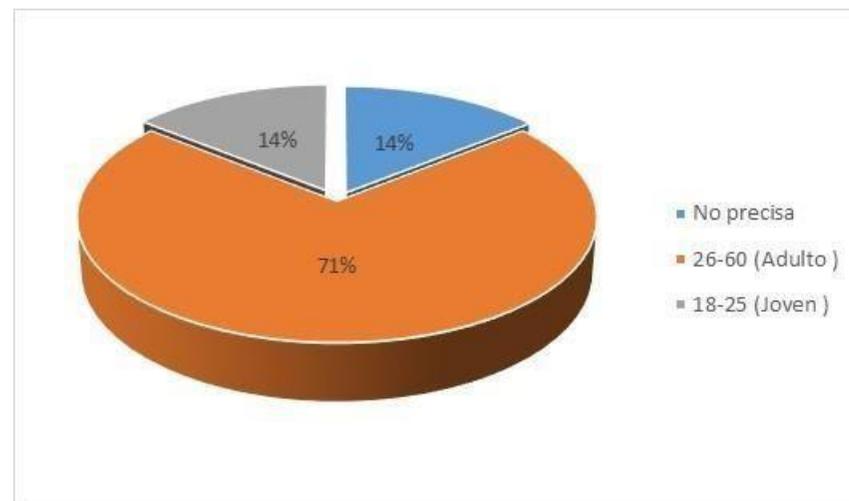
Edad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	14%
26-60 (Adulto)	25	71%
18-25 (Joven)	5	14%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 1 Podemos visualizar lo siguiente: el 71% de los representantes legales de la MYPE son adultos y el 14% son jóvenes

GRAFICO 1

Edad de los representantes legales de las MYPE



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

TABLA 2

Sexo de los representantes legales de las MYPE

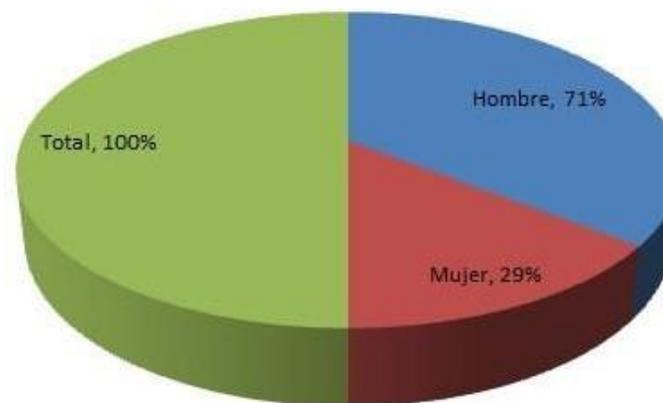
sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	25	71%
Mujer	10	29%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 2 Podemos visualizar lo siguiente: el 71% de los representantes legales de la MYPE son del sexo masculino y el 29% son del sexo femenino

GRAFICO 2

Sexo de los representantes legales de las MYPE



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

TABLA 3

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE

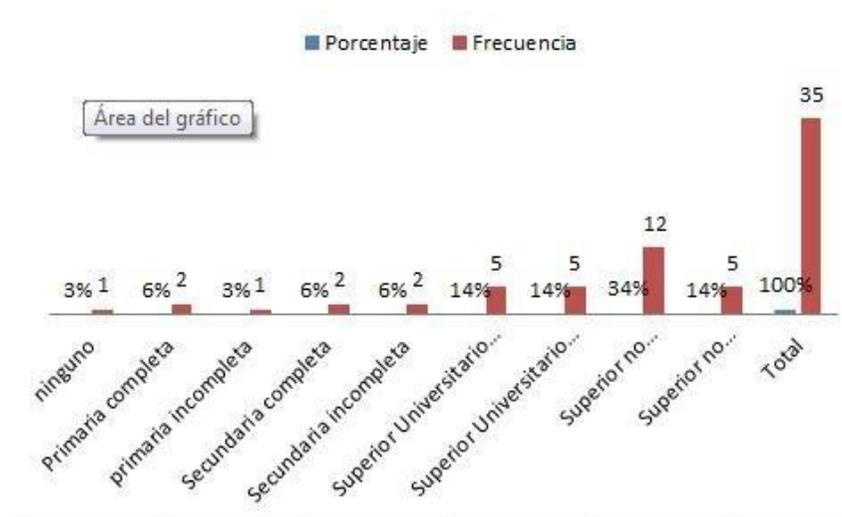
Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	1	3%
Primaria completa	2	6%
primaria incompleta	1	3%
Secundaria completa	2	6%
Secundaria incompleta	2	6%
Superior Universitario completo	5	14%
Superior Universitario incompleto	5	14%
Superior no Universitario completo	12	34%
Superior no Universitario incompleto	5	14%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 3 Podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior no universitaria completa ; el 14% poseen grado de instrucción superior universitaria incompleto; el 14% poseen grado de instrucción superior no universitaria incompleto

GRAFICO 3

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE



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

TABLA 4

Estado civil de los representantes legales de las MYPE

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	3%
soltero	12	34%
Casado	12	34%
Conviviente	3	9%
Divorciado	3	9%
Otros	4	11%
Total	35	100%

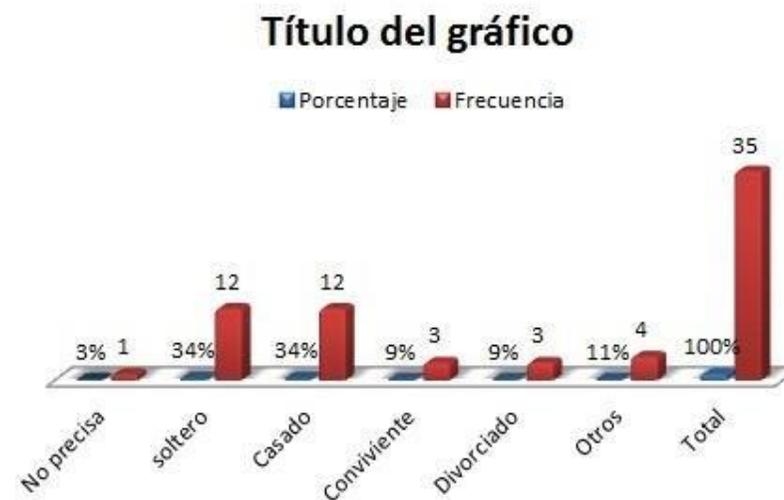
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las

Mype en estudio.

En la tabla y grafico N° 4 Podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE se encuentran solteros; el 34% de los representantes legales de la MYPE se encuentran casados; el 9% de los representantes legales de la MYPE se encuentran conviviendo; el 9% de los representantes legales de la MYPE se encuentran divorciados.

GRAFICO 4

Estado civil de los representantes legales de las MYPE



Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las

MYPE en estudio.

TABLA 5

Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPE

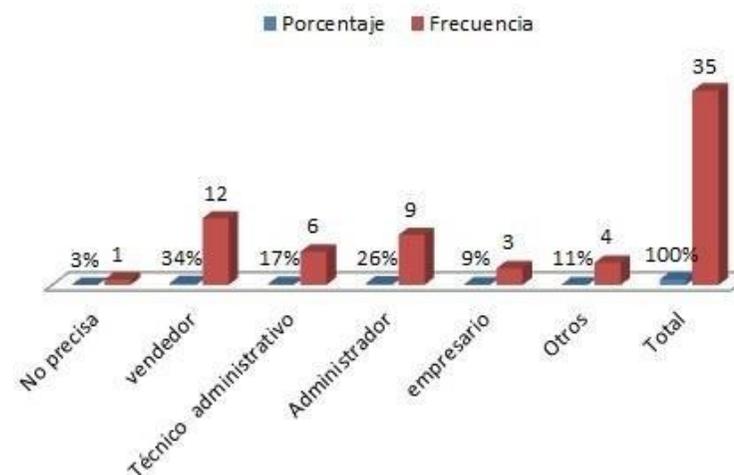
profesión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	3%
vendedor	12	34%
Técnico administrativo	6	17%
Administrador	9	26%
empresario	3	9%
Otros	4	11%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 5 Podemos visualizar lo siguiente: el 34% de los representantes legales de la MYPE son vendedores; el 26% de los representantes legales de la MYPE son administradores; el 17% de los representantes legales de la MYPE son técnicos administrativos.

GRAFICO 5

Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPE



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

TABLA 6

Tiempo de funcionamiento de la MYPE

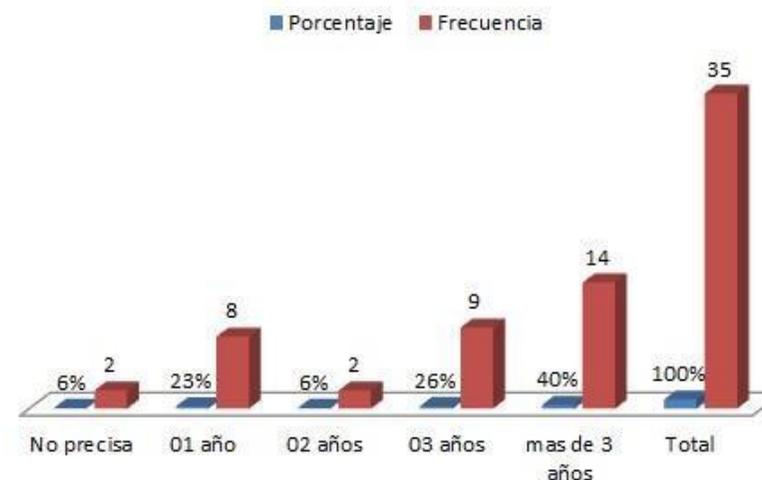
Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	6%
01 año	8	23%
02 años	2	6%
03 años	9	26%
Más de 3 años	14	40%
Total	35	100%

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

En la tabla y gráfico N° 6 Podemos visualizar lo siguiente: el 40% las MYPES posee más de tres años; el 26% las MYPES posee tres años; el 23% las MYPES posee un año

GRAFICO 6

Tiempo de funcionamiento de la MYPE



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

TABLA 7

Formalidad de la MYPE

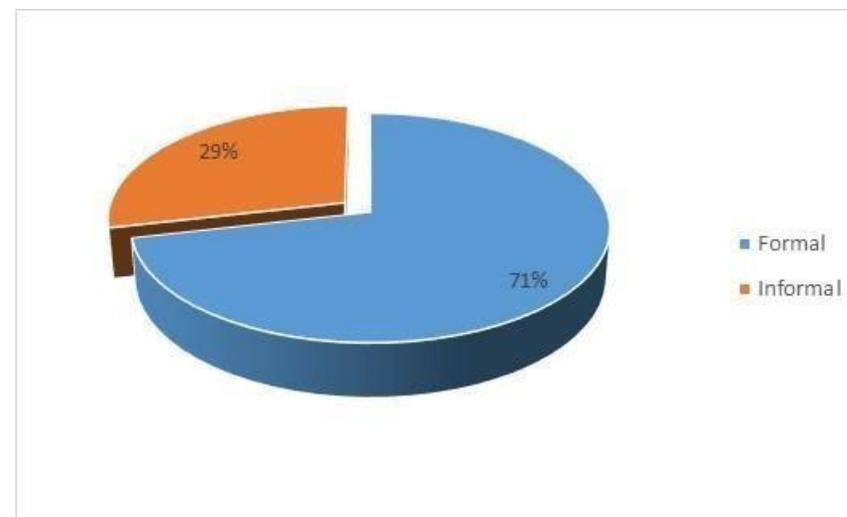
Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	25	71%
Informal	10	29%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 7 Podemos visualizar lo siguiente: el 71% las MYPES es formal; el 29% las MYPES es Informal

GRAFICO 7

Formalidad de la MYPE



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

TABLA 8

Número de trabajadores permanentes en la MYPE

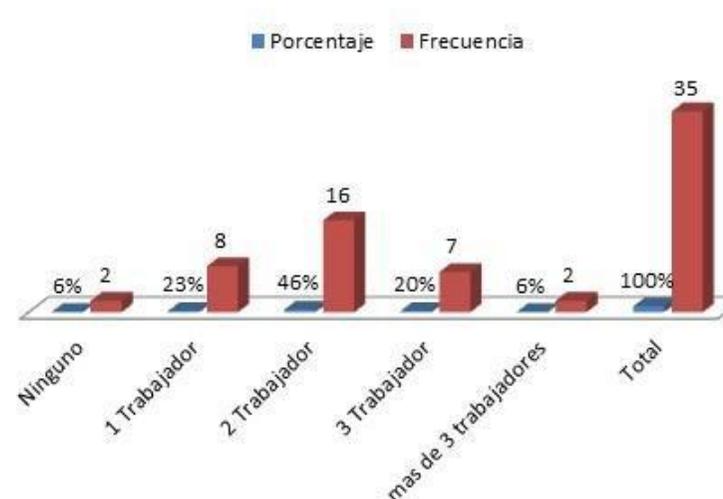
Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	6%
1 Trabajador	8	23%
2 Trabajador	16	46%
3 Trabajador	7	20%
mas de 3 trabajadores	2	6%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 8 Podemos visualizar lo siguiente: el 46% las MYPE posee dos trabajadores permanentes; el 23% las MYPE posee un trabajador permanente

GRAFICO 8

Número de trabajadores permanentes en la MYPE



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

TABLA 9

Número de trabajadores eventuales en la MYPE

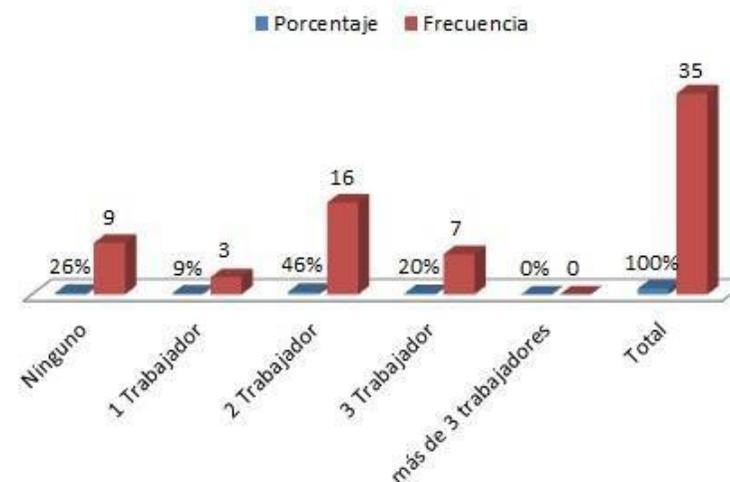
Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	9	26%
1 Trabajador	3	9%
2 Trabajador	16	46%
3 Trabajador	7	20%
más de 3 trabajadores	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y gráfico N° 9 Podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPE posee dos trabajadores eventual; el 26% de las MYPE posee ningún trabajador eventual

GRAFICO 9

Número de trabajadores eventuales en la MYPE



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

TABLA 10

Motivo de formación de la MYPE

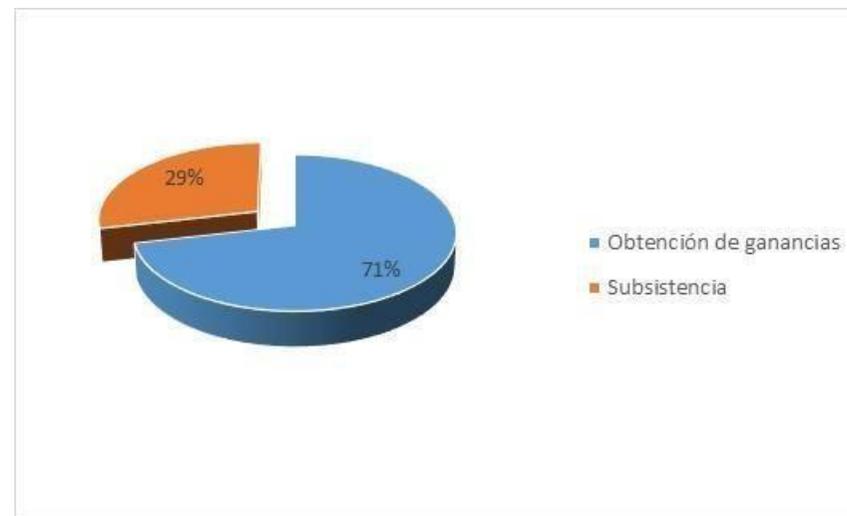
Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	25	71%
Subsistencia	10	29%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 10 Podemos visualizar lo siguiente: el 71% de las MYPE se formó para obtener ganancias; el 26% de las MYPE se formó por subsistencia.

GRAFICO 10

Motivo de formación de la MYPE



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

TABLA 11

Capital de la MYPE

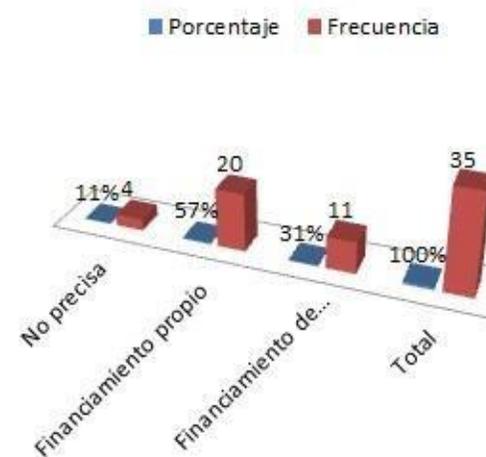
Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	11%
Financiamiento propio	20	57%
Financiamiento de terceros	11	31%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 11 Podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPE se formó con capital propio; el 31% de las MYPE se formó con capital de terceros.

GRAFICO 11

Capital de la MYPE



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

TABLA 12

Que entidades del sistema financiero obtiene el capital para la MYPE

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
No especifica	3	9%
Entidades bancarias	16	46%
Entidades no bancarias	16	46%
Usureros	0	0%
Entidades bancarias y usureros	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 12 Podemos visualizar lo siguiente: el 46% de las MYPE se financia con entidades bancarias; el 46% de las MYPE se financia con entidades no bancarias.

GRAFICO 12

Que entidades del sistema financiero obtiene el capital para la MYPE



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

TABLA 13

Nombre de la institución que financia la MYPE

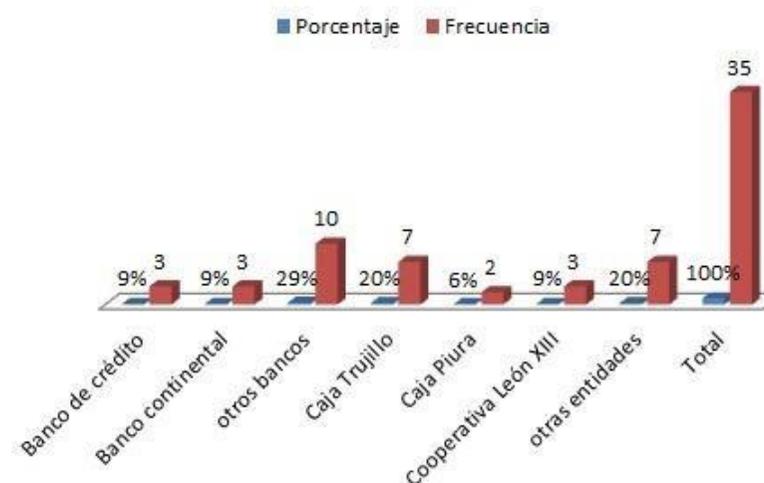
Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
Banco de crédito	3	9%
Banco continental	3	9%
otros bancos	10	29%
Caja Trujillo	7	20%
Caja Piura	2	6%
Cooperativa León XIII	3	9%
otras entidades	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 13 Podemos visualizar lo siguiente: el 20% de las MYPE se financia con la Caja Trujillo; el 29% de las MYPE se financia con entidades bancarias.

GRAFICO 13

Nombre de la institución que financia la MYPE



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

TABLA 14

Facilidad para la obtención del crédito para la MYPE

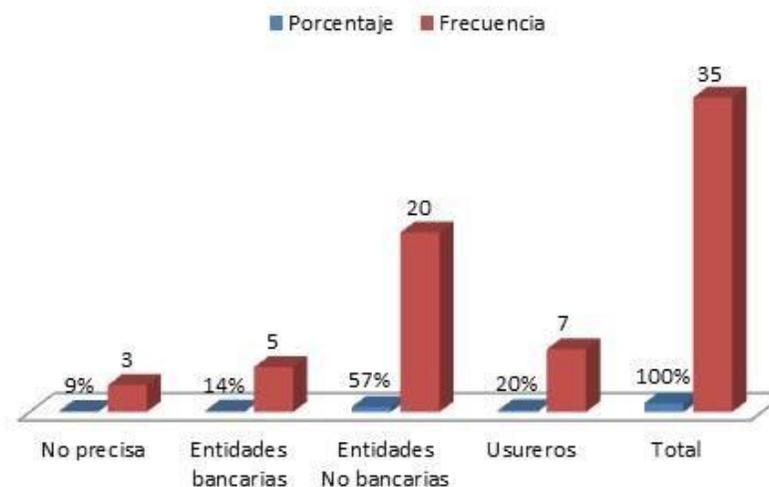
Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	9%
Entidades bancarias	5	14%
Entidades No bancarias	20	57%
Usureros	7	20%
Total	35.00	100%

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

En la tabla y grafico N° 14 Podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPE encuentran mayor facilidad en entidades no bancarias; el 20% de las MYPE se financian con los usureros.

GRAFICO 14

Capital de la MYPE



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

TABLA 15

Taza de interés que pago por el préstamo de la MYPE

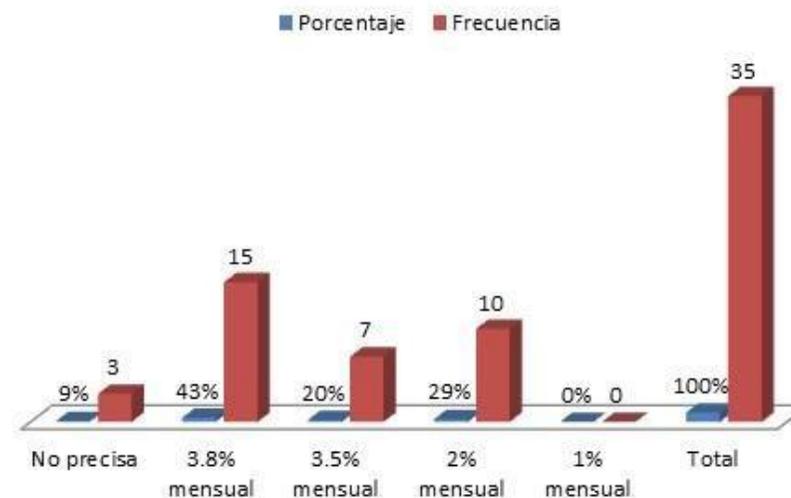
Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	9%
3.8% mensual	15	43%
3.5% mensual	7	20%
2% mensual	10	29%
1% mensual	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 15 Podemos visualizar lo siguiente: el 43% de las MYPE pago una tasa de 3.8% mensual y solo el 29% de las MYPE pago una tasa de 2% mensual.

GRAFICO 15

Taza de interés que pago por el préstamo de la MYPE



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

TABLA 16

En el presente año le otorgaron crédito para su MYPE

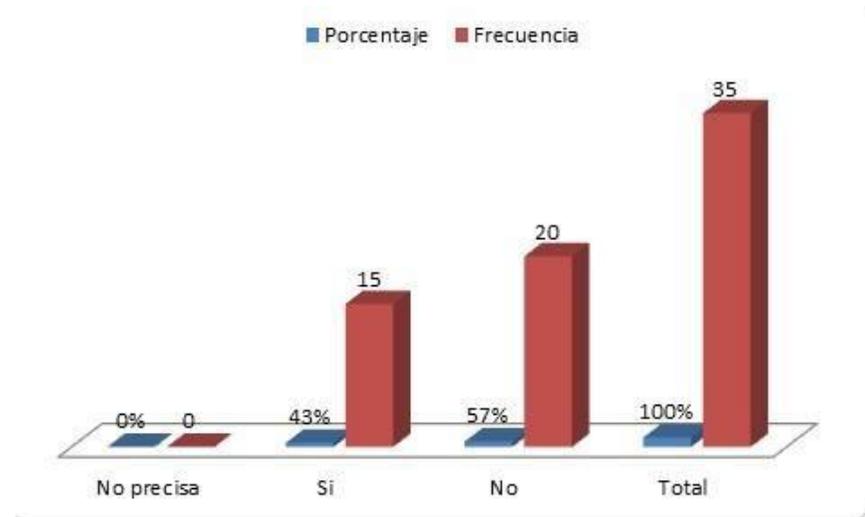
Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	43%
No	20	57%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 16 Podemos visualizar lo siguiente: el 43% de las MYPE si obtuvo crédito; el 57% de las MYPE no obtuvo crédito

GRAFICO 16

En el presente año le otorgaron crédito para su MYPE



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

TABLA 17

El monto solicitado como crédito para Capital de la MYPE

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	3%
De S/. 1 000.00 a 10 000.00	25	71%
De S/. 10 500.00 a 30 000.00	2	6%
Más de S/. 30 000.00	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 17 Podemos visualizar lo siguiente: el 71% de las MYPE presto de S/. 1 000 - S/.10 000 como capital de trabajo; el 20% de las MYPE presto mas de S/. 30 000.

GRAFICO 17

El monto solicitado como crédito para Capital de la MYPE



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

TABLA 18

En que modalidad pidió el préstamo para Capital de la MYPE

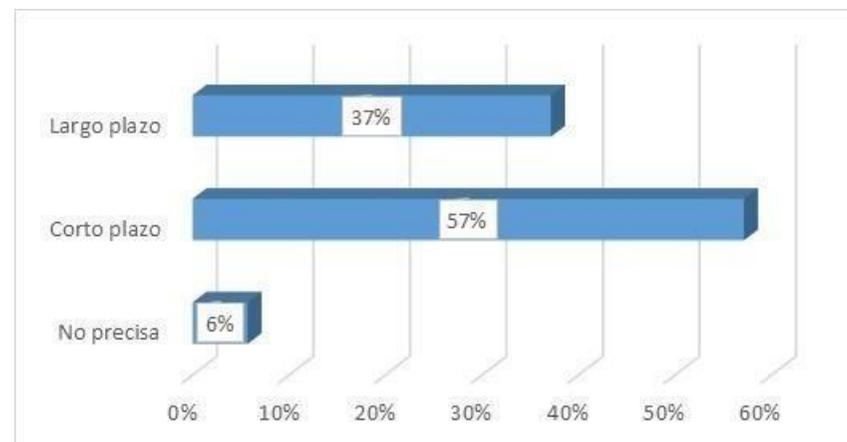
modalidad del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	6%
Corto plazo	20	57%
Largo plazo	13	37%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 18 Podemos visualizar lo siguiente: el 57% de las MYPES escogió la modalidad del crédito a corto plazo y solo el 37% de las MYPE escogió la modalidad del crédito a largo plazo

GRAFICO 18

En que modalidad pidió el préstamo para Capital de la MYPE



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

TABLA 19

En que invirtió el capital solicitado como préstamo de la MYPE

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	31	89%
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	9%
programa de capacitación	1	3%
Otros	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 19 Podemos visualizar lo siguiente: el 89% de las MYPES utilizo el préstamo como capital de trabajo; el 9% de las MYPES utilizo el dinero del préstamo para mejoras del local.

GRAFICO 19

En que invirtió el capital solicitado como préstamo de la MYPE



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

TABLA 20

Lo capacitaron sobre los créditos financieros que obtuvo como capital para la MYPE

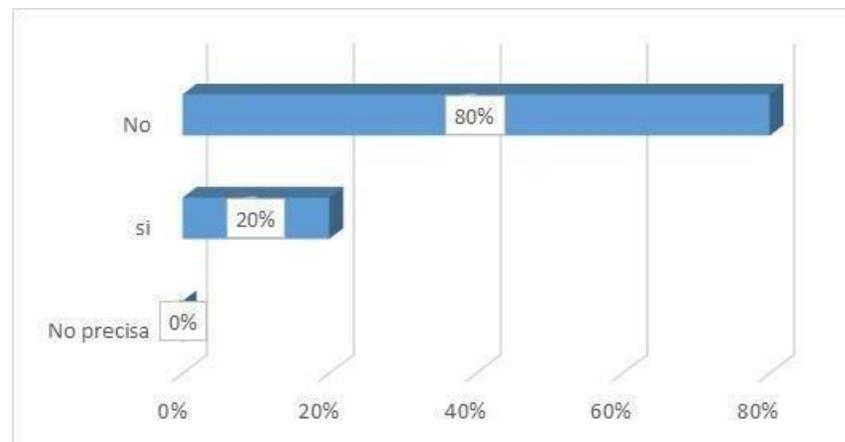
Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
si	7	20%
No	28	80%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 20 Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE no tuvo capacitación sobre los créditos otorgados; el 20% de las MYPE si tuvo capacitación sobre los créditos otorgados.

GRAFICO 20

Lo capacitaron sobre los créditos financieros que obtuvo como capital para la MYPE



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

TABLA 21

Cantidad de cursos que ha capacitado la MYPE

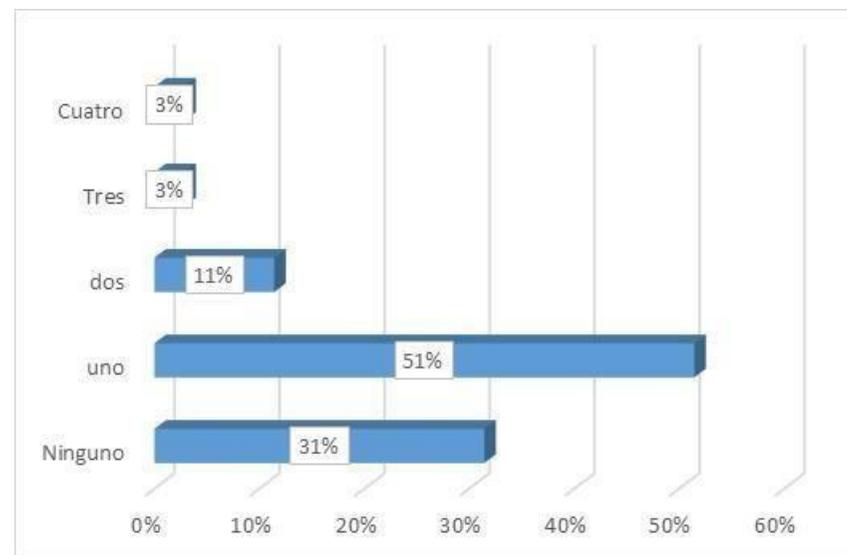
Numero cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	11	31%
uno	18	51%
dos	4	11%
Tres	1	3%
Cuatro	1	3%
Mas de cuatro	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 21 Podemos visualizar lo siguiente: el 51% de las MYPES tuvo un curso de capacitación en los últimos dos años; el 31% de las MYPES no tuvo ningún curso de capacitación en los últimos dos años

GRAFICO 21

Cantidad de cursos que ha capacitado la MYPE



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

TABLA 22

El curso de capacitación que dio la MYPE de que tema los brinda.

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	9%
Inversión del crédito financiero	2	6%
Manejo empresarial	9	26%
Administración de recursos humanos	9	26%
Marketing empresarial	5	14%
Otros	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y gráfico N° 22 Podemos visualizar lo siguiente: el 26% de las MYPE brinda el curso de manejo empresarial; el 26% de las MYPE brinda el curso de administración de recursos humanos.

GRAFICO 22

El curso de capacitación que dio la MYPE de que tema los brinda.



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

TABLA 23

El personal que trabaja en la MYPE recibió capacitación.

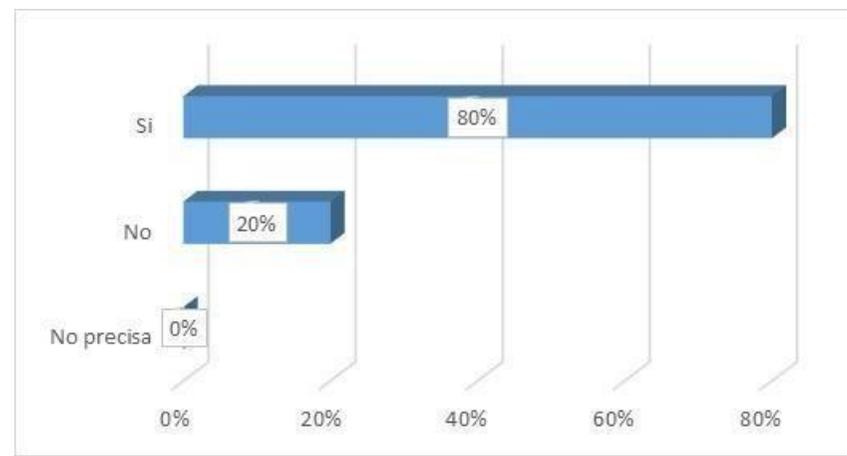
Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
No	7	20%
Si	28	80%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 23 Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE si recibió capacitación; el 20% de las MYPE no recibió capacitación;

GRAFICO 23

El personal que trabaja en la MYPE recibió capacitación.



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

TABLA 24

Cantidad de cursos que brindo la MYPE

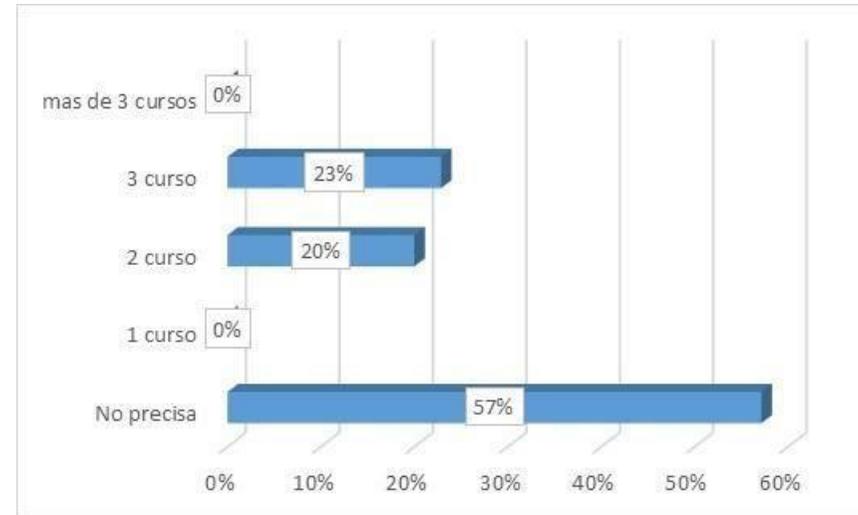
Número de Cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	20	57%
1 curso	0	0%
2 curso	7	20%
3 curso	8	23%
más de 3 cursos	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 24 Podemos visualizar lo siguiente: el 20% de las MYPE brindaron dos capacitaciones; el 23% de las MYPE brindaron tres capacitaciones.

GRAFICO 24

Cantidad de cursos que brindo la MYPE



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

TABLA 25

En que años brindo la capacitación la MYPE

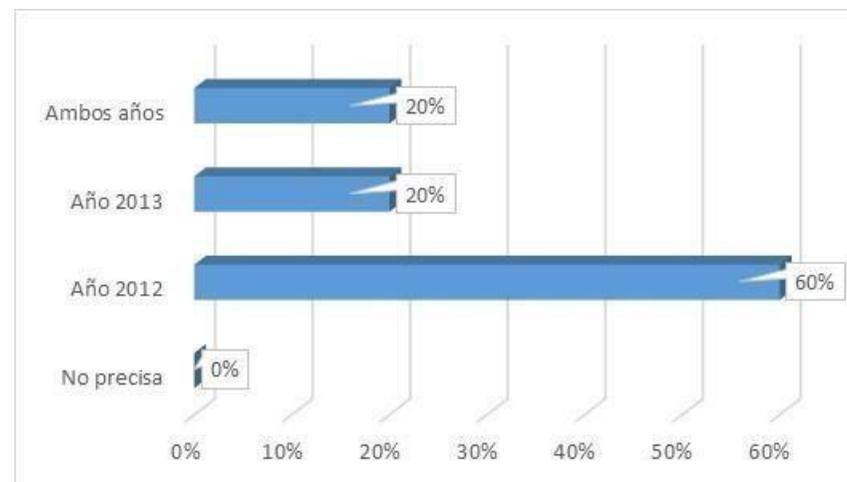
Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Año 2012	21	60%
Año 2013	7	20%
Ambos años	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 25 Podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2012; el 20% de las MYPE consideran que brindaron más capacitación el año 2013

GRAFICO 25

En que años brindo la capacitación la MYPE



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

TABLA 26

Considera que las capacitaciones brindadas por la MYPE es una inversión.

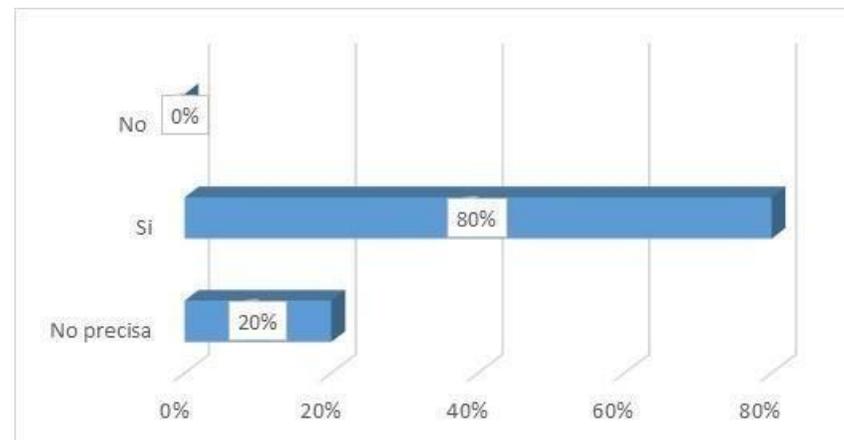
La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	20%
Si	28	80%
No	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 26 Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE consideran que las capacitaciones son una inversión; el 20% de las MYPE no precisan si es una inversión o no.

GRAFICO 26

Considera que las capacitaciones brindadas por la MYPE es una inversión.



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

TABLA 27

Considera como empresario que las capacitaciones de la MYPE son importantes para su empresa.

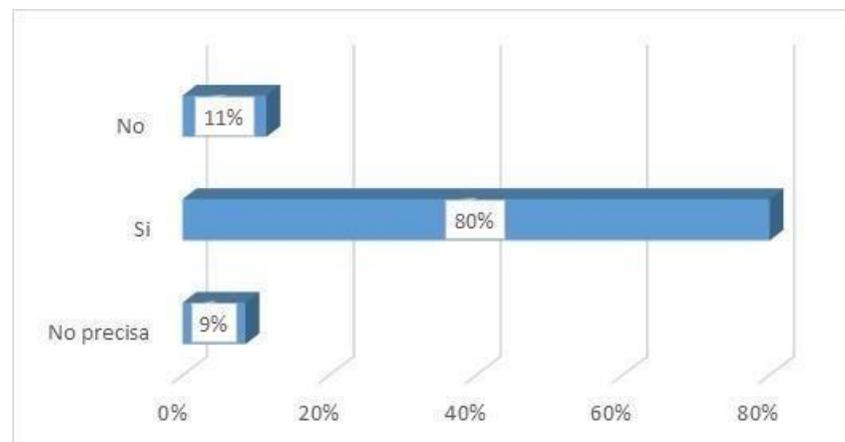
La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	9%
Si	28	80%
No	4	11%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 27 Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPE consideran que las capacitaciones son importantes; el 11% de las MYPE consideran que no son importantes las capacitaciones

GRAFICO 27

Considera como empresario que las capacitaciones de la MYPE son importantes para su empresa.



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

TABLA 28

Temas que se brindaron en la capacitación las MYPE

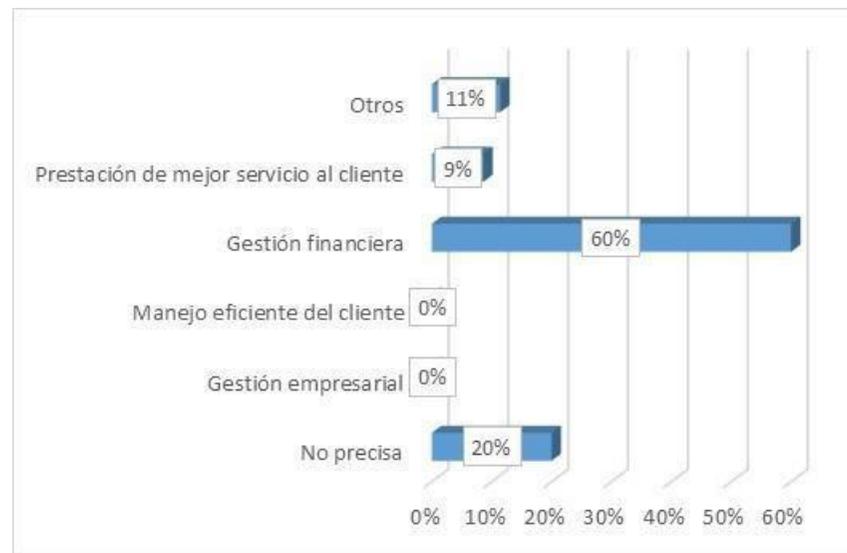
Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	20%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del cliente	0	0%
Gestión financiera	21	60%
Prestación de mejor servicio al cliente	3	9%
Otros	4	11%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 28 Podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE brindo capacitación en gestión financiera; el 9% de las MYPE brindaron capacitación en servicio al cliente.

GRAFICO 28

Temas que se brindaron en la capacitación las MYPE



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

TABLA 29

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

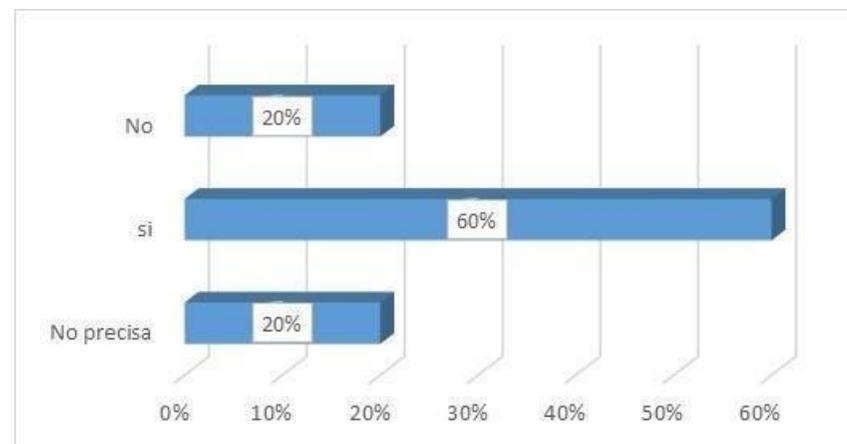
La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	20%
si	21	60%
No	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 29 Podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPE cree que el financiamiento a mejorado su rentabilidad; el 31% de las MYPE se formó con capital de terceros.

GRAFICO 29

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



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

TABLA 30

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

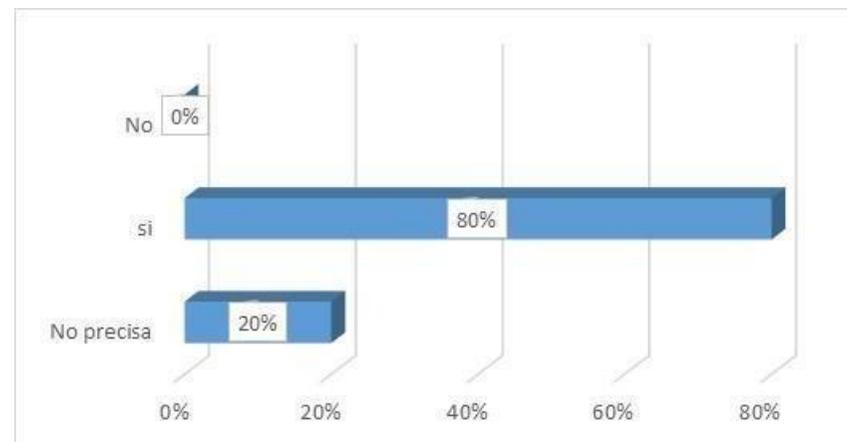
La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	20%
si	28	80%
No	0	0%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 30 Podemos visualizar lo siguiente: el 80% de las MYPES cree que capacitando a su personal a mejorado la capacitación.

GRAFICO 30

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



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

TABLA 31

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

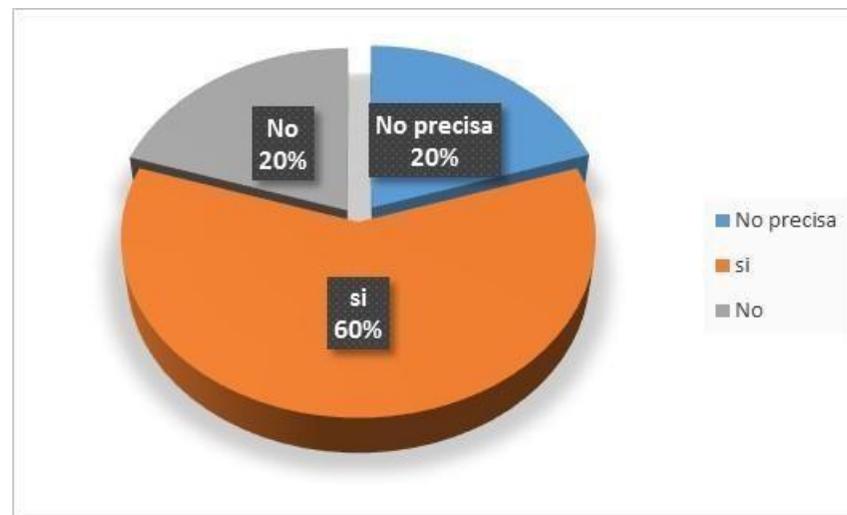
Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	20%
si	21	60%
No	7	20%
Total	35	100%

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

En la tabla y grafico N° 18 Podemos visualizar lo siguiente: el 60% de las MYPES consideran que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

GRAFICO 31

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



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

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	METODOLOGIA Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION	INSTRUMENTO Y PROCESAMIENTO
<p><u>PROBLEMA</u></p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio -rubro fabricación y comercialización de calzado en El Distrito El Porvenir, periodo 2014?</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL:</u></p> <p>Describir las principales Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas Sector Comercio -Rubro Fabricación Y Comercialización De Calzado En El Distrito Del Porvenir, Periodo 2014.</p> <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio. 5. Describir las principales características de la percepción de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio 	<p><u>V.DEPENDIENTE:</u></p> <p>Perfil del gerentes y/o representantes</p> <p>Perfil de Mype</p> <p><u>V. INDEPENDIENTE</u></p> <p>Características relacionadas con el financiamiento de las Mype</p> <p>Características relacionadas a la capacitación del personal en las Mype</p> <p>Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.</p>	<p><u>TIPO Y NIVEL:</u></p> <p>Es correlacional: cuantitativo descriptivo, porque se buscó demostrar la relación que existe entre la variable dependiente empresarial y la variable independiente prioridades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro calzado del distrito El Porvenir.</p> <p><u>DISEÑO:</u></p> <p>No experimental, descriptivo (Transaccional o Transversal), porque se recolectaron los datos en un solo tiempo único.</p>	<p><u>TECNICA:</u></p> <p>-Encuesta.</p> <p><u>INSTRUMENTO:</u></p> <p>-Cuestionario.</p>

**A CONTINUACIÓN A LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO DEL
DISTRITO EL PORVENIR SE LES ENCUESTO EN SUS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES PRINCIPALES DEL CUALES DIERON
SUS DIRECCIONES Y DEMÁS INFORMACIÓN.**

RUC	REPRESENTANTE	DIRECCION	No.	SECTOR	DISTRITO
10178287473	RAMOS CASTRO WILFREDO CONSTANTE	ESQ AV ESPANA Y ZELA	S/N	FERIA APIAT	TRUJILLO
10178898065	SANTA MARIA LOZANO RAQUEL GLORIA	ESPANA	2015	C.C.APIAT	TRUJILLO
10179418873	MEREGILDO GAMBOA NESTOR APOLINAR	GRAU	654	CERCADO-GALERIAS EL REY	TRUJILLO
10179422692	PEREZ ZAVALETA LUIS ANTONIO	GRAU	638	C.C. PALACIO DEL CALZADO	TRUJILLO
10179460071	DEZA SOTO MARIA CONSUELO	España	S/N	C.C.EL VIRREY	TRUJILLO
10179460403	DE LA CRUZ BEJARANO MART IN GRIMALDO	España	2020	CC.LA JOYA DEL CALZADO	TRUJILLO
10179495762	CRUZ BURGOS LUIS ALBERTO	ESPANA	S/N	ALAMEDA DEL CALZADO	TRUJILLO
10179533184	DIAZ VALERIO TEODORO	GAMARRA	851	CC EL VIRREY	TRUJILLO
10179539263	CASTRO LEON ISABEL FELICITA	ESPANA	2015	C.C.LA ALAMEDA	TRUJILLO
10179567739	CASTILLO DE GOMEZ MERCEDES	España	1800	CENTRO CIVICO	TRUJILLO
10179600612	ALONZO BRICENO FELIPE	ESPANA	1960	FEST. INTER.DEL CALZADO	TRUJILLO
10179602003	CARRANZA PEREZ VICTOR	ESPANA	S/N	C.C.APIAT	TRUJILLO
10179612670	RAMOS DE CASTILLO YOLANDA ELIZA	ESQ. ZELA CON AV. España	S/N	CC. APIAT	TRUJILLO
10179674080	PELAEZ DE ROJAS FRANCISCA ADELA	España	2066	C.C.AMECA	TRUJILLO
10180397600	LAUREANO ULLOA OLGA	GAMARRA	851	CC.EL VIRREY	TRUJILLO
10181740898	POMP A REQUEJO FLORIBERTO	PERIMETRO	24	CC LAS MALVINAS	TRUJILLO
10181844197	PAREDES ZEVALLOS SEBASTIAN	ESPANA	1890	CC APIAT	TRUJILLO
10182049111	LOZANO SICCHA CESAR RAMIRO	ESPANA - ZELA	S/N	FERIA API AT -L	TRUJILLO
20131601043	CALZADO SELECTO E.I.R.LTDA.	España	S/N	TRUJILLO-CERCADO	TRUJILLO
10167086964	MURO CHUECA LUIS ALEXANDER	ESPANA	2015	C.C.AL AMED A DEL CALZADO	TRUJILLO
10179575464	PEREDA GRAUS CELSO SEGUNDO	ESPAN A Y FCO DE ZELA	SN	RECINTO FERIAL APIAT	TRUJILLO
10180111013	AVILA JARA SILVIA EMPERATRIZ	España	2036	CERCADO	TRUJILLO
10180793939	HUANES CABRERA MIRIAM HANDUBI	España	1800	C.C. APIAT	TRUJILLO
10180928214	TRUJILLO CRUZADO ROSA ALEJANDRINA	ESPANA	2015	LA ALAMEDA DEL CALZADO	TRUJILLO

10181099131	LOYOLA AVALOS BERTHA NEUNI
10181100601	MOZOMBITE SHAPIAMA MILENA
10181198902	LAZARO PAREDES WILMER GONZALO
10419244398	LEIVA ORDONEZ BENNY ALFONZO
17134431571	AVALOS ALFARO ANTONIO MARCIANO
20274687569	LIZCAR E.I.R.LTDA.
20397896987	WALTER CARRA S.A.

España
 ESPANA
 España
 GRAU
 ESPANA
 España
 España

2015	CERCADO	TRUJILLO
1800	FERIA APIAT	TRUJILLO
2066	ASOC. EMP. CALZADO JMZ	TRUJILLO
740	CENTRO-CERCADO	TRUJILLO
S/N	FERIA APIAT	TRUJILLO
2015	CERCADO	TRUJILLO
2015	CERCADO	TRUJILLO